

أُصُولُ الْاِقْتِصَادِ

دكتور
محمَّد رضا العَدَل
أستاذ الاقتصاد
جامعة عين شمس

دكتور
عبد النبي حسن يوسف
أستاذ الاقتصاد
جامعة حلوان

الدكتورة
جميلة زهران
أستاذ الاقتصاد
نائب رئيس جامعة حلوان

١٩٩٠-١٩٩١.

الناشر
مكتبة عين شمس
٤٤ شارع القصر العيني
بالقاهرة

أُصُولُ الْاِقْتِصَادِ

دكتور
محمد رضا العدل
أستاذ الاقتصاد
جامعة عين شمس

دكتور
عبد النبي حسين يوسف
أستاذ الاقتصاد
جامعة طنطا

الدكتورة
جميلة زهران
أستاذ الاقتصاد
نائب رئيس جامعة طنطا

١٩٩٠-١٩٩١

الناشر
مكتبة محمد شمس
٤٤ شارع القصر العيني
بالقاهرة

بِعَمَّ اللَّهُ الرَّحْمَنُ الرَّحِيمُ
أَوْ بِأَعَمَّ رَبِّكَ الَّذِي خَلَقَ * خَلَقَ الْإِنْسَانَ مِنْ عَلَقٍ
أَمَرَ أَوردُ بِكَ الْأَكْوَامُ * الَّذِي عَلَّمَ بِالْقَلَمِ
عَلَّمَ الْإِنْسَانَ مَا لَمْ يَعْلَمْ

مَدَقَّ اللَّهُ الْعَظِيمُ

مقدمة

يتناول هذا الكتاب شرحا مبسطا لمبادئ النظرية الاقتصادية ، وهي أصل علم الاقتصاد ، وعلم الاقتصاد فرع من مجموعة العلوم الاجتماعية ، يتميز بأنه يتابع النشاط الاقتصادي للأفراد في المجتمع ، ويفسر ظواهر عديدة وينظم علاقات الأفراد بهذه الظواهر .

ولذلك أن مجموعة العلوم والمعارف تتداخل بعضها مع بعض ، ولذلك نرى في عرضنا لهذه الدراسة أن هناك عوامل عديدة (غير اقتصادية) تؤثر بصورة مباشرة أو غير مباشرة على الظاهرة الاقتصادية ذاتها .

ثم أن هذه الدراسة تضع القاعدة الأساسية التي يقوم عليها هدف لا نهائي من الدراسات الاقتصادية الأخرى كعلم المالية العامة ، والتنمية الاقتصادية ، والتجارة الخارجية . كما أنها تضع الإطار التنظيمي لعدد من السياسات الاقتصادية كسياسة الأجور والاسثمار ، والسياسة النقدية والمصرفية والسياسة الضريبية والدعم وغيرها .

ومن هنا تظهر أهمية دراسة النظرية أو مبادئ علم الاقتصاد .

ونود في هذه المقدمة أن نشير إلى امرين :

الأول : أن دراسة الاقتصاد هي جزء أساسي من الثقافة العامة التي يحتاجها الفرد في حياته ومعاملاته مهما كان تخصصه بعيدا عنها .

الثاني : أن كثير من جامعات العالم تضع في برامجها - وعلى المستوى العام - ضرورة دراسة منهج أو أكثر من مناهج الاقتصاد حتى في المراكز العلمية غير المتخصصة فيه .

والواقع أن القارئ لهذا المؤلف سوف يلاحظ أننا راعينا بقدر الامكان الوضوح والتبسيط دون الإخلال بالمستوى العلمي اللازم . وتنقسم الدراسة إلى قسمين :

القسم الأول : التحليل الاقتصادي الجزئي .

ويشمل الباب الأول : تعريف علم الاقتصاد والمشكلة الاقتصادية

الباب الثالث : نظرية القيمة والتمن

الباب الثاني : نظرية الانتاج

الباب الرابع : الاسواق

الباب الخامس : التوزيع

القسم الثاني : التحليل الاقتصادي الكلي

الباب الأول : النقود والبنوك

الباب الثاني : التخطيط الاقتصادي

الباب الثالث : التنمية الاقتصادية

وانتا نرجو ان يكون في هذه الموضوعات ما يمثل خلفية علمية مناسبة
تساعد الدارس على مواصلة البحث والدراسة في هذا الفرع الهام من فروع
المعرفة والله ولي التوفيق

صبيحة زهران

شكر وتقدير

يتقدم المؤلفون بواقر الشكر والتقدير للمربي الفاضل الاستاذ جمال
الجمهوري وكيل اول وزارة التعليم العالي ، والاستاذ محمد حسين ثاقب مدير
عام المعاهد الفنية لحرصها على المستوى العلمى الراقى فى المعاهد الفنية
ورعايتها بعلمهم وخبراتهم .

كما نتقدم بالشكر للمساندة الذين يقومون بتدريس هذه المادة والاشراف
عليها ونخص منهم الاساتذة :

المعهد الفنى التجارى بالمنصورة	جائىسان على لوح
وكيل المعهد الفنى التجارى بالمطرية	جميلة عباس
المعهد الفنى التجارى ببنها	حسن جبرى احمد شكرى
المعهد الفنى التجارى بالمنصورة	سليمية سعد الدين عبد الخالق
المعهد الفنى التجارى ببور سعيد	ببجلى مصطفى العربى
المعهد الفنى التجارى بطنطا	ببوير محمد جمال الدين
المعهد الفنى التجارى بشبرا	عائشة عبد العظيم اسماعيل
المعهد الفنى التجارى الاسكندرية	عبد الله سليمان كامل
المعهد الفنى التجارى بالمطرية	عائيات محمود عبد القاسم
المعهد الفنى التجارى ببني سويف	مصطفى بسيونى
المعهد الفنى التجارى بالروضة	حسن محمد حسن عبد الحق

واش ولى التوفيق ،،، ،

المؤلفون

القسم الأول

التحليل الاقتصادي الجزئي

يشمل هذا القسم الأبواب الآتية :

الباب الأول : تعريف علم الاقتصاد

الباب الثاني : نظرية الإنتاج

الباب الثالث : نظرية القيمة والتمن

الباب الرابع : الأسواق

الباب الخامس : التوزيع

الباب الأول

علم الاقتصاد

لم تعرف المؤلفات العلمية كلمة (الاقتصاد السياسي) Political Economy إلا منذ النصف الأول من القرن السابع عشر . حينما صدر كتاب بعنوان Economique politique للكاتب الفرنسي Antoine de Montchrestien (١) الذى ضمن مؤلفه مزجا بين الاقتصاد والسياسة كان الهدف منه توضيح أبعاد السياسة الاقتصادية الواجبة الاتباع .

(١) كلمة Economique politique مأخوذة من ثلاثة كلمات باليونانية هي : مدينة Oikos قواعد politos, nomos نية . وكان المقصود من عنوان هذا المؤلف (قواعد ادارة نية المدينة) واضيفت صفة (السياسى) لكى يتضمن نصائح الى الأمير تتعلق بشئون ادارة الأموال . ولذلك اقترب علم الاقتصاد — طبقا لذلك من فرع المالية العامة لكثر من غيره من فروع الاقتصاد .
انظر فى ذلك المراجع الآتية :

Lionel Robbins: An Essay on the nature and significance of Economic science, london, 1959 P.7.11.

J.L. Hanson: A textbook of Economics, london, 1966.p.769.

George L. Bach: Economics: An Introduction to, Analysis and policy, 3rd edition, prentice Hall, Inc Englewood cliffs NJ.

وفى المؤلفات العربية :

• رنعت المحجوب : الاقتصاد السياسى . الجزء الأول القاهرة

سنة ١٩٧٠ هـ ١٠ .

• حسين خلاف : مبادئ الاقتصاد . الجزء الأول القاهرة سنة

١٩٥٠ القديمة .

• محمد جلمى مراد : اصول الاقتصاد . الجزء الأول القاهرة سنة

١٩٥٦ القديمة .

• حبيبة زهران : مبادئ الاقتصاد السياسى . القاهرة سنة

١٩٦٦ هـ ١٥ ، ٢٠ .

وقد اشتمل هذا المؤلف على توجيهات ونصائح لرجل التحكم والإدارة لا تعتبر في حد ذاتها إلا جزءاً مما يعرف اليوم بعلم « المال العامة » .
فذلك أن علم الاقتصاد لم ينشأ كما نعرفه اليوم إلا منذ القرن الثامن عشر،
على يد الفيزيوقرات ثم التقليديين الإنجليز ، وهؤلاء حاولوا تحقيق
استقلال علم الاقتصاد عن علم السياسة .

ولقد تأكد هذا الاتجاه بوضوح عندما قدم آدم سميث كتابه المعروف
An inquiry in to the nature and causes of the wealth of nations.
وفلك في عام ١٧٧٦

ولا شك أن آدم سميث بمؤلفه هذا يعتبر واضح علم الاقتصاد . إذ امتازت
دراسته بالترابط العلمي الذي يجمع بين تأثيره بالطبيعيين ومجموعة الابتكار
السلادة في عصره ، والتي عبر فيها عن الاقتصاد بأنه : « ذلك العلم الذي
يعلنا على القوانين التي تنظم انتاج الثروة وتوزيعها واستهلاكها » ، أو « أن
الاقتصاد السياسي بالنسبة للدولة هو بمثابة الاقتصاد المنزلي بالنسبة
للأسرة » .

وفي عام ١٨٣٦ نشر جون استوارت ميل (١) مقالا عرف فيه الاقتصاد
السياسي بأنه (علم يدرس — أو يزعم انه يدرس — الكيفية التي يمكن
لأمة بها ان تفتنى) وهو نفس المعنى تقريبا الذي ورد في كتاب دافيد
ريكاردو (٢) وغيره من التقلديين .

إلا انه بمجرد ان نشأ التحليل المجرد في منتصف القرن التاسع عشر
حتى ضاق الاقتصاديون بهذا المفهوم المزدوج ، وراوا قصر الدراسة
الاقتصادية على بيان العلاقة بين الظواهر الاقتصادية ، أما تقدير هذه

(١) نشر هذا البحث في مجلة

London and westmnister Review On Difinition of Political
Economy and on. The Method of investigation proper to it.

وقد أعيد طبعه ونشر بواسطة مدرسة لندن للاقتصاد سنة ١٩٤٨م
وعنوانه :

Essay on some Unsettled Questions of political Economy.

(٢)

David Ricardo: The prinseples of political Economy and
taxation.

العلاقات فليترك لرجال السياسة . وبهذا التضييق في دائرة الاقتصاد اخذ الاقتصاد صفة (العلم) ويسمى (علم الاقتصاد) *Economic Science* بدلا من الاقتصاد السياسي . وكان يمثل هذا الاتجاه البرفسور روبنز (١).

ورغم قوة الحجج التي صلت لتصلر مبدأ التعريف الضيق . إلا ان اصطلاح (الاقتصاد السياسي) مازال سائدا حتى اليوم ، بل انه زاد قوة بعد التقارب الذي حدث بين الاقتصاد التجريدي والاقتصاد التطبيقي ، ثم وجد له اقوى مبرر عندما بدأت الدولة تتدخل في نواحي الحياة الاقتصادية (٢) واصبح هناك امتزاج يصعب انكاره بين الاقتصاد والسياسة لدرجة ان كل منها يؤثر ويتأثر بالآخر .

واذا حاولنا الاقتراب من مفهوم علم الاقتصاد بصورة مبسطة نجد انه علم قريب من حياة الفرد اليومية ، يتداخل مع معظم أفكاره وتصرفاته ، وبمعكس طلبه على كل من السلوك الفردي والجماعي . فالفرد قد يلجأ (قاصدا أو غير قاصد) لمام مشكلاته اليومية الى مبادئ علم الاقتصاد . وهو يتداول في معاملاته بعض الاصطلاحات الفنية في يسر وسهولة ، فهو « يطلب السلعة أو الخدمة » « بثمن » محدد ، وهو يعلم جيدا انه كلما زاد الطلب على سلعة ما ارتفع ثمنها ، وان هذا يحقق « ربحا » لمنتجها أو بائعها . وهو يوازن بين « دخله » ومصروفاته حتى يحقق « مخرجات » يستفيد بها وقت الحاجة . . وهو كمنتج يوازن بين التكاليف الكلية « وثمن البيع » ويدرس ظروف السوق ورغبات المستهلكين . وهكذا الحال مع الدولة . . فهي ترسم « سياسة الإنتاج » ، وتحدد الاسعار ، وتضع معدلا مستهدفا للنمو الاقتصادي ، وتحاول رفع المخرجات لتمويل الاستثمارات ، وتند نظرها الى السوق العالي لتوزيع فائض الإنتاج . . فاذا لم يكن هذا اقتصاد . . فماذا يكون ان ؟ .

وعلى أية حال فان اختلاف الكتب في اعطاء تعريف (جامع مانع) لعلم الاقتصاد ، وتشعب فروعه وتعدد مجالات تعريف علم الاقتصاد يكاد يكون مساويا لعدد المؤلفات التي ظهرت تتناوله . فكل كتب يقدم تعريفا يعكس وجهة نظره . ولذلك وحتى لا ندخل في مناهات العديد من التعريفات يمكن القول بان هناك اتجاهات رئيسية في كل مؤلف يتصدى لتعريف علم الاقتصاد .

(١)

Lionel Robbins: An Essay on the nature and significance of Economic Science. 2nd edition london, 1955.

للتوسع في ذلك :

- (٢) الاقتصاد السياسي . المرجع السابق ص ١١ .
- د . سعيد النجار : مبادئ الاقتصاد السياسي .

فالاتجاه الأول يركز على (الغاية) وبالتالي يعرف علم الاقتصاد بأنه « ذلك العلم الذى يبحث فى تحقيق أكبر منفعة ممكنة بأقل مجهود ممكن » وقد تولد عن هذا الاتجاه الفكرة الأساسية الثلاثة من ان علم الاقتصاد هو « علم اشباع الحاجات » .

والاتجاه الثانى يبحث فى (الوسائل) ، ويعرف علم الاقتصاد بأنه (علم المبالغة) أى انه العلم الذى ينظم العلاقة بين انتاج الثروة واشباع الحاجة . وهذا التعريف يهمل تصرفات الفرد الواحد ويهتم بالمجتمع ككل ، ويتضمن البحث عن (وسيلة) لاشباع الحاجة . واصحاب هذا الاتجاه يقتصرون على الحاجات (المادية) فقط ، بمعنى خروج الخدمات من نطاق التعريف مهما كان نوعها .

اما الانجاه الثالث — وهو الاحداث — فهو يدمج الوسيلة بالغاية — ويقدم لنا . علم الاقتصاد على انه (علم النفرة) أو علم الاختيار بين

(١١) — نقدم هنا بعض التعريفات لعلم الاقتصاد :

— علم الاقتصاد هو العلم الذى يبحث فى كيفية انتاج السلع والخدمات التى تحتاج اليها الشعوب ، ويبحث فى كيفية توزيعها .
— هو العلم الذى نستدل منه على افضل الطرق لجعل أنظمة الانتاج والتوزيع تعمل بأقصى كفاءة .
— هو العلم الذى يبحث فى الأسباب التى جعلت بعض الدول تتسابق الأخرى فى درجة الرفاهة والتقدم .
— هو العلم الذى يتحرى اسباب تضخم الأسعار ، وارتفاع الأجور ، وعوامل البطالة الجماعية ومسببات الكساد .
— هو العلم الذى يبحث فى نظم المؤسسات والهيئات الاقتصادية الكبيرة وعلاقتها باتحادات العمال .
— هو العلم الذى يبحث فى مكونات الأنظمة الاقتصادية المختلفة ، وكيف تقوم هذه الأنظمة بإشباع الرغبات المتعددة لأفراد المجتمع .
— هو العلم الذى يبحث فى مجهودات الإنسان لاشباع الحاجات والرغبات غير المحدودة عن طريق استغلال موارد المجتمع الطبيعية المحدودة .

— هو العلم الذى يبحث فى استخدامات الموارد لانتاج السلع وتوزيعها للاستهلاك بواسطة أفراد المجتمع .
وهكذا نجد ان كل تعريف يعكس وجهة نظر معينة تتأثر بالهدف من اعطاء التعريف ، وتتأثر بمجال الدراسة التى يستخدم التعريف من أجلها .

الموارد المحدودة والحاجات المتعددة ليا كل نوعها . أى انه علم يبحث في حل للمشكلة الاقتصادية (المعروفة (مشكلة الندرة) وسنرجى التعرض بالتفصيل للمشكلة الاقتصادية الى الفصل الأول من هذه الدراسة .
ونكتفى بتقديم تعريف يتناسب مع هذا الاتجاه الأخير الذى نراه لكثير دالة على مفهوم ووظيفة علم الاقتصاد .

تعريف علم الاقتصاد :

هو العلم الذى يتناول بالدراسة العلاقات بين الحاجات المتعددة ، والموارد المحدودة ، ويبحث في المشكلات التى تنشأ في سبيل اشباع الحاجات الإنسانية ، وما يترتب على وجودها من نظم وعلاقات اجتماعية (١) .

نطاق علم الاقتصاد :

علم الاقتصاد عبارة عن مجموعة من الحقائق المنتظمة ، المترابطة ، المنظمة ، المنسقة وفق بعض القوانين والقواعد العلمية ، وهى تحدد بجلاء أبعاد الظاهرة الاقتصادية القائمة على الندرة ، سواء كتبت هذه الظاهرة تبحث في المال أو الحاجة أو التصرف . ولذلك يتشعب نطاق الاقتصاد فيشمل كل من الإنتاج Production ، والتوزيع Distribution

(١) لدراسة تحليلية أكثر تفصيلا : راجع :

رغمعت المحجوب . الاقتصاد السيلسى . المرجع السابق ص ١٣ :
ص ٢١ أيضا :

Paul A. Samuelson: *Economics, An Introductory analysis*, seventh edition, london.

lipsey, Richard G, *An Iutroduction to positive Economics* weidenfeld and Nicolson, london, 2nd edition,

(٢) من أهم من لخذ بهذا التعريف :

Gustave Cassel, *Traité' d'economique politique*, Traduit en français, paris.

L. Robbins: op. cit. .

وكثير من الكتاب الملمسين منهم :

المحجوب المرجع السابق . ص ٢٤ .

سميد النجار . مبادئ الاقتصاد القاهرة

والاستهلاك Consumption مجموعة السلع والخدمات معا (١) **Goods and Services**
والإنتاج. كما سيرد تفصيلا فيما بعد — وهو عملية خلق المنفعة أو زيلاتها.
والمنافع متعددة حسب الشكل أو الهيئة أو تضرير المكان ، والزمن ، أو نتيجة
انتقال الحيزية من يد لأخرى .

والتوزيع عبارة عن تخصص Allocation السلع الثابتة المصنع
أو تخصص الدخل لعناصر الإنتاج التقليدية وهي الطبيعة Nature ،
والعمل labor ورأس المال Capital ثم التنظيم Organization
وتحصل هذه العناصر على دخول على التوالي في صورة ربح الأرض
Rent وأجر العمل wages ، ومقادة رأس المال Interest وربح
النظم Profit .

والاستهلاك هو عبارة عن الحصول على منفعة من سلعة أو خدمة.
ويعتبر الاستهلاك هدفا وغاية النشاط الاقتصادي كله . كما ان الثروة
wealth هي المحصلة النهائية للسلع الاقتصادية .
وتنقسم لدوات الاستهلاك الى (١) سلع اقتصادية ومن خصائصها
ان تكون لها صفة (المادية) والمنفعة والندرة والقابلية للانتقال من مكان
لآخر . وخصائص اقتصادية وهي غير ذات كيان مادي وان كانت تمثل
نشاطا ناعما قادرا على الانتقال بدوره من مكان لآخر مثل السلع المادية.

والسلع الاقتصادية تنقسم الى نوعين رئيسيين هما :
(١) سلع الاستهلاك وهي ما يتم استهلاكها نهائيا بالاستعمال سواء في
فترة محدودة أو فترة طويلة .

(ب) و سلع استثمارية : وهي ما لا يهلك بالاستعمال وإنما يساهم في إنتاج
نوع آخر من السلع أو الخدمات . قد تكون سلعا استهلاكية أو
سلعا إنتاجية .

(١) استتبع تقسيم علم الاقتصاد حسب الأنشطة الى « الإنتاج والتبادل
والتوزيع والاستهلاك » ظهور عدة فروع لعلم الاقتصاد منها على سبيل
المثال لا الحصر اقتصاديات الإنتاج ، واقتصاديات الاستهلاك ، والتمويل
والسياسات المالية والنقدية ، واقتصاديات التنمية والملاقات الاقتصادية
الدولية وغيرها .

فإذا أخذنا الاقتصاد على مستوى القطاعات وجدنا الاقتصاد الصناعي
والاقتصاد الزراعي واقتصاديات التجارة الخارجية ... الخ .
بل ان هذه بدورها قد تفرعت فروعاً كثيرة فنرى في الاقتصاد الواحد
أكثر من فرع مثل اقتصاديات الصناعة الثقيلة ، أو اقتصاديات سلعة
لغات كعقتصاديات البترول أو القطن أو الحديد ... الخ .

وأخيراً يضم « الدخل » مجموع قيم كل المنتج من السلع والخدمات .
أخلاف أنواعها في فترة زمنية محدودة .

هذا بلجاء شديد تعريف سريع لبعض مكونات علم الاقتصاد "بني
كثيراً ما سيتم استخدامها في الأجزاء التالية (١) .

✓ (١) النظرية الاقتصادية : هي مجموعة القواعد والقوانين الاقتصادية
التي تقدم دليل عمل في ظل مجموعة من الظروف الاقتصادية .

✓ **والسبب في** النظرية الاقتصادية : هي العمل في ظل نفس مجموعة الظروف .
والسبب في الإرضاع منطقياً أن ترسم السياسة الاقتصادية طبقاً للنظرية
الاقتصادية ، وأن كان غالباً ما يتشكل إطار السياسة الاقتصادية في حدود
السياسة الاجتماعية أو السياسة . فطبقاً للنظرية الاقتصادية يعتبر إطلاق
حرية التجارة ، وعدم فرض قيود عليها أفضل بكثير من عكسه ، ولكن
قد تتدخل الظروف السياسية وتشكل عوامل ضغط تؤدي إلى فرض بعض
القيود على السياسة الاقتصادية في مجال التجارة الخارجية . والواقع
أن النظرية الاقتصادية وهي في سبيلها لوضع وتنظيم قواعد وقوانينها
تختلف أساليبها ومناهجها في تحليل الظواهر الاقتصادية ، ومن المعروف
أن العلاقة الثابتة بين مجموعة من الظواهر إذا ما توافرت لها صفة
الاستمرار أطلق عليها (القانون العلمي) ولهذا يطلق الاقتصاديون على
العلاقة المتكررة بين ظاهرتين اسم (القانون الاقتصادي) *Economic Law*
فقانون العرض والطلب مثلاً يعكس العلاقة بين التغير في الكمية المعروضة
أو المطلوبة من ناحية ، والتغير في الثمن من ناحية أخرى .

والإطلاق لفظ (القانون) على هذه الظواهر وأشباهاها يرجع إلى
القرن الثامن عشر حينما نشأ (علم الاقتصاد) . ولا زال هذا الاتجاه
سائداً حتى اليوم ، رغم أن بعض الكتب الإحدث تعتبر هذه العلاقات
دالة *Function* بدلا من قانون *Law* . ولذلك تعرف قانون
العرض والطلب بدالة العرض والطلب *Supply Function*
و *Demand Function* وتستخدم *Cost Function* بدلا من قانون
المنفعة المتناقصة *Law of Diminishing Returns* ويرى البعض أن لفظ
دالة أدنى تعبيرا من لفظ قانون ومن هؤلاء :
سعيد النجار : مبادئ الاقتصاد . المرجع السابق ص ١١

هليش (٢)

P. Samuelson: The Foundations of Economic Analysis, op. at. p.

مناهج البحث في علم الاقتصاد (١) :

لا تقتصر العلوم — ليا كانت — على كونها مجسوة مترابطة من المعارف فحسب ، وإنما هي أيضا منهج بحث ، يستهدف التوصل الى هذه المعارف . وقد تأثر علم الاقتصاد بالبحث العلمي (٢) ، وأصبغ التحليل الاقتصادي بمناهجه . ويمكن أن نذكر ثلاثة أساليب للبحث على النحو التالي :

١ — الأسلوب العلمي أو التحليلي Scientific or Analytical Method

٢ — الأسلوب التاريخي Historial Method

٣ — الأسلوب الوصفي Description Method

المنهج العلمي أو التحليلي :

يهتم المنهج العلمي أو التحليلي بمحاولة اكتشاف علاقات « السبب والاثـر » Cause and effect بين العناصر التي تؤدي الى الظروف أو الاحداث الاقتصادية ، بقية الوصول الى القوانين التي تحكمه .

ويعتد البحث العلمي هنا — شأنه في ذلك شأن باقي العلوم — على الاستنباط والاستقراء . أي على المنهج التجريدي والمنهج التجريبي . وقد اعمتت المدرسة الكلاسيكية في تحليلها على هذه الوسيلة واتلمت الاقتصاد على مجموعة من الفروض خلصت اليها بالتحليل المنطقي دون أن تلجأ الى الوقائع .

وقد نسر البعض ذلك بتقص الإحصاءات وعدم الرغبة في استخدام أسلوب الملاحظة والاستقراء . والواقع أن تملأ التقليديين في أسلوب التجريد أدى الى البعد عن الواقع في بعض الأحيان بحيث أصطبغ الاقتصاد بصبغة علمية بحتة يشوبها « الافتراض » في كثير من جزئياتها .

ومن المعروف أن هذا النوع من التفكير يتطلب تقييما دقيقا للفروض

(١) يراجع في ذلك تفصيلا

J. L. Hanson: A Textbook... op. cit p. 9. 15, no 3 «The social sciences, Economics as a social science.

A. Marshall: Principles of Economics: 1952. Book Ich. 1—3.

L. Robins: The nature.. op. cit (introduction p. 11—13).

أيضا الفحجوب . الاقتصاد السيلسي المرجع السابق من ٢٩ الى ص ٣٩ (٣) — التحليل الاقتصادي (د. سعيد النجار . مبادئ الاقتصاد السيلسي المرجع السابق من ١٢ علم الاقتصاد بين التقرير والتقدير .

(٢) الاقتصاد السيلسي من ٣

والحقائق قبل قبولها ، ولذلك نرى ان « الإنسان الاقتصادي » (١) الذى خلقه الفكر التقليدى ليس انسانا حقيقيا فلا وجود له فى الواقع . وقد اعترف التقليديون بذلك — واضافوا انه يمثل (ما يجب ان يكون) وليس (ما هو كائن فعلا) بل ان النظرية ذهبت الى لكثير من ذلك حيث رتبته على فروضها كل القوانين الاتصالية واعطتها صفة المبهومية بحيث (صاغت ما يجب ان يكون فى صورة ما هو كائن) .

ومن الطبيعى ان تعجز الفروض التى توصلت اليها المدرسة التطبيقية من تفسير الظواهر الاقتصادية الواقعة وتقتصر عن حل المشكلات المتعددة التى لبرزها الواقع — وليس الافتراض المجرى — فى عدة مجالات .

ولذلك جاء تعبير (مارشال) صادقا عن ان (التقليدين قد خلاصوا الى مقدمات بطريق التجريد رتبوا عليها نتائج بطريق الاستنباط وشكوا نظريتهم على هذا الاساس لدرجة انهم قدروا الواقع فى ضوء النظرية وليس العكس .

الاسلوب التاريخي :

يحاول اسلوب البحث التاريخي ان يبرز الحقائق والتواريخ والعلاقات الظاهرة المكونة للحوادث والظروف والأعمال المتصلة بالاشباع الاقتصادي . فيتبع تطور الفكر الاقتصادي ، ويربط بين تسلسله والواقع الحديث ، ويستخرج من التطور الزمني نتائج توضح مدى ترابط النظم أو عدم ترابطه من فترة زمنية لأخرى .

(١) المدرسة التطبيقية (باستثناء آدم سميث) لم تلجأ الى ملاحظة الواقع للوصول الى القواعد . وانما اقلبت الاقتصاد على بعض الفروض التى خلصت اليها بالتخطيط المنطقي . وبدأت من نقطة (المصلحة الشخصية) وان الفرد خير من يدافع عنها ، ولذلك لابد ان يكون هذا الفرد (حرا) . وبذلك افترضت حرية الفرد والسوق واسقطت كل صور ومستويات التدخل ، وصور ومستويات النشاط الاقتصادي فى غير ميدان المنافسة الكاملة أى (الاحتكارات واشباهها) . كما افترضت المدرسة الكلاسيكية الحرية الاقتصادية والمنافسة الحرة . ثم بدأت تضع القاعدة الرئيسية لما يجب ان يكون فى (ان المصلحة الشخصية هى التى يجب ان تحكم تصرف الفرد . والحرية الاقتصادية هى التى يجب ان تسود السوق) . وهكذا نجد ان (الإنسان الاقتصادي) كائن منفعى انثى هدفه المصلحة الشخصية ، وهو كائن منعزل عن الوسط الاجتماعى ، ولا يستند حريته (المفترضة) الا فى الموازنة بين صور الاشباع المختلفة .

راجع تفصيلا لذلك : المحجوب . المرجع السابق ص ٢٤ — ٢٥ .
A. Marshall: op. cit. ch 2 p. 43—45. (٢)

والاسلوب التاريخى فى البحث اسلوب **تقيرى** . بمعنى انه يقرر اتجاهات ووقائع ومذاهب وظواهر معينة . فهو مثلا قد يتناول التغيرات العمالية ويتابع الفكر الاقتصادى بالنسبة لها . او يتخذ الاجور او نظم الانتاج محلا للدراسة وبهذا يختلف عن النوع الاول من البحث فى اهتمامه بالتزكيك اكثر من التحليل . اللهم الا اذا امتزج العرض ببارز اتجاه او رأى معين مع السرد التاريخى . أى انه اتجاه واقعى يسمح بالاتجاه الى التاريخ ، والاحصاء (١) الا ان المدرسة التاريخية (وتمثلها المدرسة الالمانية) (٢) لم تصل الى اقلية اقتصاد جديد على اسم تاريخية سليمة نهالها .

(١) رغم اهمية الطرق الاحصائية السائدة الآن كوسيلة لاستخراج الاحكام الاقتصادية الا انه كان يؤخذ عليها شيئين : اولهما — ان بعض الظواهر الاقتصادية قد لا تبدو — بحكم طبيعتها — فى صورة وقائع تفسر بعضها الى بعض . ومن ثم لا يرد عليها الاحصاء . ومثال ذلك تنقص المنفعة . وثانيهما : ان الظواهر التى يرد عليها الاحصاء قد تتأثر فى سلوكها بعوامل خارجية لم يخلها الاحصائى فى حسابه . ولذلك يكون من الخطر الاعتماد على الطريقة الاحصائية وحدها لاستنباط الاحكام الاقتصادية . وبناء عليه استخدم الاحصاء (كوسيلة لدعم التحليل الواقعى) ، وهذا يعكس الوقت الحالى حيث عم الاحصاء جميع الظواهر الاقتصادية . ولعل من اهم العوامل التى سهلت ذلك ان الظواهر الاقتصادية بطبيعتها تقبل التعبير الكمي بحيث اصبح الاحصاء اداة للتحليل الاقتصادى فضلا عن مساهمته الفعالة فى النظرية الاقتصادية والسياسة الاقتصادية .

راجع المنهج الاحصائى وادواته ومضمونه ودوره فى التحليل الاقتصادى .

رغمت المحجوب المرجع السابق . ص ٤٩ ، ٥٠ الى ٥٧ .

(٢) من اشهر علماء المدرسة الالمانية شمولر Schmoeller وفردريك ليست F. List الذى اقترن اسمه ببدا الحيلة الجبركية للصناعة الناشئة فى البلاد الجديدة وهو اتجاه واقعى يخالف نهالها الاتجاه التجريدى عند التقليدين ويهاجم مبدأ الحرية المطلقة .

وفى رايانا ان تفر الامكار عن الحرية الاقتصادية قد جاء بالتدريج على يد اعضاء المدرسة الكلاسيكية انفسهم وذلك بكتشافهم استثناءات على مبدأ الحرية ، وملاحظة بعض انواحى التى تتعارض فيها المصلحة الشخصية مع المصلحة العامة .

ومع ذلك فلابد من ان نعترف بأن الهجوم المنظم — اذا صح التعبير — على الحرية قد جاء من تيار الاشتراكية ، ودعاة المساواة والاصلاح الاجتماعى ومن اهمهم سيسموندى ، وسان سيمون ، فورير ، ولوين ، برودون ، وكارل ماركس .

ولقد تدارك (ماركس) هذا النقص اذ مزج الفكر الماركسي بين فرض : « الإنسان الاقتصادي والإنسان التاريخي » مع الاهتمام بدراسة الظواهر الكلية والاجتماعية ودراسة الطبقات (١) وقد اعتقد مارس ان التاريخ لا يمكن ان يفسر نفسيا صحيحا الا عن طريق دراسة الاحداث الاقتصادية ، ومن هنا كان اصطلاح (التفسير المادي أو التفسير الاقتصادي) للتاريخ . بل ان ماركس قد نظر الى التاريخ كله على انه صراع بين الطبقات وانتهى الى حدوث مراحل تاريخية تنلو احداها الاخرى بانتظام لا يغير من حدوثها شيء (وهذا هو لب فكرته القائلة على الحتمية التاريخية) (٢) Historical Determination

٢ - الأسلوب الوصفي :

يهدف الأسلوب الوصفي الى وصف الأعمال والسياسات والهيئات والمؤسسات والظروف التي لها حلول اقتصادية. وهي دراسة يمتزج فيها التركيب والتقرير بالناحية الوصفية، تكن تهتم بوصف اشكال منظمات العمل او طرق التسويق او نظم البنوك .. الخ .

(١) رغم ان النظرية التاريخية اسقطت الجوانب الشخصية والدينية والوطنية . وهو ما نراه راجعا الى اهتمام النظرية الماركسية بالكليات وقربها من التحليل اللكي بحيث تجاهلت عن قصد او دونه الاهتمام بهذه الجوانب وان كان المنهج التاريخي نفسه قد ساند التحليل الكلي .
 قارن : J. Marshal op. cit p. 13—15.

(٢) انتقدت أفكار ماركس بالذات من هذه النقطة . اذ الحتمية التاريخية لا يمكن الدفاع عنها دفاعا علميا . ومن الواضح ان الانسان لا يمكنه التنبؤ تلبا بالمستقبل ولن يمكنه ذلك وكل الكتابات التاريخية التي تعتمد على (مراحل حتمية) هي موضع انتقاد من هذه الزاوية .

ومن رأينا ان روستو W.W. Rostow في نظرية مراحل النمو الاقتصادي بعد امتدادا لماركس من هذه الناحية . وقد واجه هو نيظنا نقدا شديدا لحتمية المراحل الخمسة التي قال بها . بل انه نفسه لم يستطيع المضي في التنبؤ بما سيكون عليه الحال في المجتمع بعد وصوله الى مرحلة الاستهلاك الشعبي وهي المرحلة الأخيرة من نظريته .

راجع في نقد ماركس مؤلف البرفسور karl Popper بعنوان المجتمع المقترح (The open Society and its Economies وهو مترجم الى العربية بعنوان (علم المذهب التاريخي) د. عبد الحميد مسبره الاسكندرية سنة ١٩٥٩ م . المقدمة والفصل الاول .
 راجع ايضا W.W. Rostow: The stages of Economic growth.

التحليل الكلى والتحليل الجزئى :

تنقسم دراسة الاقتصاد تقسيما آخر تبعاً للمستوى أو المجال الذى تجرى عليه الدراسة أو التحليل . وقد عرفت الدراسات الاقتصادية نوعين من التحليل :

التحليل الجزئى Micro Economics والتحليل الكلى Macro Economics

ويتناول التحليل الجزئى البحث فى القواعد والنظريات الاقتصادية المتعلقة بنشاط الوحدات الاقتصادية بمختلف أنواعها كل حده . وهذه القواعد والنظريات تبكى الباحث من دراسة وتحليل الوحدات الإنتاجية ممثلة فى الشركات والمؤسسات والمزارع الإنتاجية فضلاً عن متابعة نشاط الفرد نفسه كمنتج ومستهلك للسلع والخدمات .

ويطلق على الاقتصاد الجزئى نظرية السعر Price Theory لاشتماله على قواعد ونظريات تسعير السلع والخدمات وعناصر الإنتاج، ولعرضه للمشكلات والعوامل التى تحكم طلب المستهلك سواء من حيث تحديد الثمن أو الأجور أو غيره من عوائد عناصر الإنتاج .

ويعتبر (آدم سميث) الرائد الأول فى منهج التحليل الجزئى . كما كان للاقتصادى (مارشال) فضل إضافة الكثير من النظريات الحديثة الى هذا التحليل ، بحيث جعله منهجاً متكافئاً . ومنذ آدم سميث حتى مارشال كان أسلوب التحليل الاقتصادى ينحصر فى شرح الدوافع الذاتية وراء النشاط الاقتصادى . ماذا ينتج ؟ كيف ينظم المشروع ؟ ما هو حجم الإنتاج الأمثل ؟ . كيفية تحقيق أقصى ربح ؟ كيف تتحدد قيمة الإنتاج ؟ وكيف نوزع هذه القيمة على عناصر الإنتاج .. وهكذا .

أما أسلوب التحليل الكلى Macro فهو ذلك المنهج الذى ينظر الى الحجم الكلى للنشطة الاقتصادية ومجالاتها . فهو يتناول دراسة كلية للقواعد والنظريات ولكل من العلاقات والروابط الاقتصادية التى تربط مختلف الوحدات الاقتصادية .

ولذلك فهو يشمل نظريات الدخل القومى، وما يتبع ذلك من تحليل السياسات المالية والنقدية ، والنقود والتجارة الخارجية ، ونظريات النمو والتنمية الاقتصادية، البطالة، والعمالة، فيما يتعلق بالموارد الإنتاجية للمجتمع أى أن التحليل الكلى يستوعب دراسة الدخل القومى وليس دخل الفرد ، والحجم الكلى للنقود والمستوى اعلم للأسعار وليس سعر سلعة واحدة بالذات ، والحجم الكلى للإنتاج وليس الحجم فى مشروع واحد وحجم

الاستثمار الكلى وليس مقدار ما يستخدمه المنظم من سلع رأسمالية في مشروع واحد .

والواقع أنه كانت هناك محاولات (غير متممعة) في اتباع أسلوب التحليل الكلى وذلك في سياسات التجارين وفي كسابات (بالانس) عن السكان ، (رنارل ماركس) عن نقده للنظام الرأسمالى وعرضه لتحليل اقتصاديات النمو ، بل ان البعض يرى ان التحليل الاقتصادى في ظل المدرسة التقليدية قد بدأ تحليلا كليا ، وذلك باعتبار ان ابحاث التقليديين كانت على مستوى الكليات مبشرة دون ان تبدأ بكميات جزئية ثم تعمم الى الكميات الكلية . ومن أبرز أمثله هذا الاتجاه (قانون مساي) في الاسواق او المنافذ الذى يذهب الى ان (المرض يخلق الطلب المساوى له) وساي بهذا القانون انها يواجه نوعا من التوازن الكلى في الاقتصاد ، وان كان نوازنا يركز على الدور الذى تظلمه هذه النظرية على النقود ، ولا يتم نتيجة لتوازنات جزئية .

7. كذلك قدمت محاولات في التحليل الكلى من جانب بعض الاقتصاديين المحدثين امثال فالراس (١) وفكسل وايرفنج فيشر الا ان الفضل الاول في تطور اسلوب التحليل الكلى يرجع الى الاقتصاد الانجليزى (جون مينارد كينز) (٢) ومؤلفه الشهير : (النظرية العامة في التشغيل والنقود

(١) وان كلن الدكتور المحجوب في مؤلفه السابق يرى ان فالراس وهو من المدرسة التقليدية الحديثة هو رائد التحليل الجزئى خاصة وان التقليديين المحدثين قد أخذوا التوازن الكلى على انه مجموعة من التوازنات الجزئية ، اى ان التوازن الكلى يتم حينما تتوازن الاسواق المختلفة . ويمكن الرجوع في ذلك الى دراسة الدكتور المحجوب :
Riffat El Mahgonb: la politique financiere et la Determination de l'interest en une de l'equilibre du Emploi, paris 1953, le Caire 1954 pp. 18-19.

(٢) ولد جون مينارد كينز J.M. keynes في كمبردج بإنجلترا سنة ١٨٨٣ ورغم دراسته الجامعية في الرياضيات فقد عظم اهتمامه بالعلوم الأخرى . وقد تتلمذ على يد (مارشال) الاقتصادى الكلاسيكى الشهير ثم قام بتدريس مادة الاقتصاد بكلية king's بجامعة كمبردج بعد عودته من الهند حيث كان يعمل الى ان توفى سنة ١٩٤٦ . وقد استمر عمله في الحقل الاكاديمى ما يقارب من الاربعين عاما كان خلالها

والفائدة) والنقود، الذى صدر سنة ١٩٣٦ مدعما لركن التحليل الكلى، بحيث أوضح الخطأ الذى وقع فيه كثير من السابقين من حيث الانتقال والتنميم من الجزئيات الى الكليات (فليست أى سيطرة تقام على أساس كمية جزئية تصل حتما الى ان تتلاصق مع كمية كلية) ، وبالتالي أوضح كيف خطأ الانتقال من المشروع الواحد الى الاقتصاد القومى ككل ولوضح كذلك ضرورة الانجاء الى التحليل الكلى مباشرة عند تناول الدراسات الكلية .

دائب النشاط فى نشر أفكاره وخوض الموضوعات الاقتصادية التى كانت موضوع الساعة لدرجة انه فى سنة ١٩٢٠ ساد الاعتقاد بأن (كينز) يعتبر من أكبر مفكرى الاقتصاد التقليدى وأن كان يفوقهم عبقرية وموهبة .

ويرجع الفضل فى تصدر (كينز) مجال البحث الاقتصادى الى دراسته الواسعة بحقيقة المشاكل التى أصابت الاقتصاد الرأسمالى بالانهيار فى خريف عام ١٩٢٩ ، بحيث قدم عدة مقالات (علاجية) وأن لم تتبلور فى صورة (النظرية العلمية) الا بصور كتابه :

The General theory of Employment, interest, and Money,
London, 1936.

فأحدث ثورة علمية ليس فى الحقل الأكاديمى فحسب بل فى الحقل العملى أيضا خاصة فى الولايات المتحدة وإنجلترا إذ اتبعت الحكومتان ما أوصى به كينز فى مجال الانعاش الاقتصادى . ويمتدحه كثير من العلماء لحد ثلاثة يتصدرون التحليل الاقتصادى . آدم سميث وكارل ماركس وكينز .

ويوجد عدد كبير من المؤلفات التى تناولت النظرية الكينزية بالدراسة والتحليل ويمكن ان نقتصر على ذكر بعضها

Klein, lanrence R— The keynesian Revolution, Newyork, 1966.

Le cohtief, Vassily—Essays In Economics, theories and Theori-
zing.

Hansen A.—A Guide to keynes, cambrige 1953.

ومن المراجع العربية : محمد يحيى عويس : التحليل الاقتصادى الكلى ، والتحليل الكينزى القاهرة سنة ١٩٦٨ .

رفعت المحجوب : الطلب الفعلى . القاهرة سنة ١٩٦٨ .

جمال سعيد : النظرية العامة لكينز سنة ١٩٣٦ القاهرة سنة ١٩٦٠

حميدة زهران : التحليل الكينزى والسيلسات الاتمالية فى البلاد

المتخلفة سنة ١٩٧٢ .

علاقة الاقتصاد بالعلوم الأخرى :

لا يقف الاقتصاد بنأى عن العلوم الأخرى بل العكس هو الصحيح .
نلا جدال في أن هناك علاقات واضحة بين الاقتصاد والعلوم المختلفة مثل
الطبيعة وعلم النفس . وعلم الاجتماع والتاريخ والعلوم السياسية
والفلسفية والقانونية .

فالاقتصاد جزء من المجتمع ككل ولذلك تنعكس عليه قواعد ومحتويات
مفروع العلوم الأخرى : كما يعكس هو عليها بعضها من جوانبه . ان علم
النفس وعلم الاجتماع هما سلاح الباحث الاقتصادي في تفهم العلاقات
الاجتماعية بين افراد المجتمع ، والتي لها اثر لا ينكر على تصرفاتهم
الاقتصادية . وفرعى التاريخ والجغرافيا تساعدان على تفسير كثير من
العلاقات الاقتصادية المباشرة ومتطلبات البحث الاقتصادي .

وعلوم الرياضة والاحصاء بلغت درجة من القوة بحيث لا يمكن
تجاهلها في الميدان التحليلي ، سواء استخدم الباحث أدوات التحليل الرياضي
والاحصائي للبيانات والمعلومات الاقتصادية ، او استخدام الاسلوب
الرياضي والاحصائي لتقديم مجموعة من البراهين على ظاهرة اقتصادية
مميّنة .

ويكفي ان نقرر ان رسم اى سياسة اقتصادية ، او وضع خطة
في الاعتبار جميع فروع العلوم الأخرى حتى تغطي صورة دقيقة لواقع
الحال يمكن على أساسها رسم السياسة او وضع الخطة او اجراء التنبؤ
على أساس سليم .

المبحث الأول

المشكلة الاقتصادية

سبق أن أشرنا الى ان علم الاقتصاد يقوم على بعض الأسس الموضوعية ، ويتضمن قواعد وقوانين تحكمه وتحدد نطاقه ، شأنه في ذلك شأن العلوم الطبيعية الأخرى . ولذلك يعتبر علم الاقتصاد فرع من فروع العلوم الاجتماعية ، ومعنى ذلك انه علم يحاول البحث عن تفسيرات لمجموعة العلاقات الاقتصادية التي تنشأ بين الأفراد في المجتمع ، ووضع المبادئ والقوانين التي تحكم هذه العلاقات في إطار من التنظيم ، يختلف باختلاف الزمان ، والمكان ، والظروف الاجتماعية ، والاقتصادية ، والحضارية .

والواقع ان علم الاقتصاد (كعلم) لم تتحدد معالمه الا منذ عهد قريب ، ومع ذلك فان (وجوده) كظاهرة ومشكلة يمتد الى أعماق تاريخية سحيقة بدأت بظهور البشرية نفسها .

ولا شك ان الإنسان الأول كان أول من أثار المشكلة الاقتصادية ، ذلك انه في العهد البدائي كان الإنسان يتحرك في مجال بيئته بحثاً عن ضرورات الحياة التي تدفعه اليها غريزته التي ولد بها ، فهو يبحث عن المأكل ، والملبوس ، والمأوى ، ويتمصرف في هذا الصدد بدوافع غريزية . وان كفت لا تخلو من كونها في مضمونها الأصلي « اسلوباً اقتصادياً » .

فهو حينما يبحث عن الحيوان ليعده طعاماً ، أو ليتخذ من جلوده كساءً ، وهو عندما يهوى عشا على فروع الأشجار ، أو كهفاً في جبل ، إنما يفكر تفكيراً اقتصادياً ، تتضح معالمه في بعض التصرفات البسيطة التي يساهم فيها الدافع الذاتي بجانب الغريزة ، كان يختار لحوم الطيور بدلاً من الحيوان ، لو اختار الجهات المرتفعة مكاناً للمأوى بدلاً من الكهوف وهكذا ..

ويمكننا ان نقول في النهاية ان هذا التحرك ، وهذا التصرف إنما يستهدف إشباع رغبات هذا الفرد في حدود الإمكانيات المتاحة .

وشيناً فشيناً بدأت البشرية تخطو خطواتها المريعة نحو الحضارة والتقدم ، وتعدد الوجود الأدبي ، وتجهت العنصر ، فالقبائل ، فالقرى والمدن . وزادت تطلعات انساننا الأول وتشعبت بحيث تضاعفت الرغبات وتطورت ، وانتقل الإنسان من مرحلة البحث عن الإشباع في محيط انفرادي انغزل الى محيط جماعي يبحث عن الإشباع الاقتصادي بصورة جماعية متعاونة .

وعلى الرغم من التطور الحضارى ، ونغير أسلوب البحث عن وسائل
 الاشباع فما زالت البشرية تبحث عن المزيد ، ومهما توفر سبل الحياة ،
 وارتفع معدل الرفاهية ، وتعددت الامكانيات المختلفة امام البشر ..
 مازال يطمح في المزيد .
 ويمكن ارجاع القصور في اشباع الحاجات قديما وحديثا الى ثلاثة
 عوامل رئيسية .

اولها : عدم توفر مصادر الاشباع .

ثانيها : توفر بعض هذه المصادر مع عدم القدرة على استغلالها .

ثالثها : عدم الدراية ببدائل الاشباع ، اما لعدم توفرها ، او لناخر
 المجتمعات عن الالمام بها .

ولذلك — ولها القصور عن اشباع (كل) الحاجات — كان على
 الفرد ، والمجتمع من ورائه ان يقرر في حدود الامكانيات المتاحة ، وفي ضوء
 ما يتوفر له من خبرة ودراية ، اولويات لرفاهيته ، واولويات للاسلوب
 والوسيلة التي يمكن ان يتخذها في تحقيق أكبر قدر ممكن من الاشباع
 الاقتصادي .

والفرد أو المجتمع في هذه الحالة تتنازع حقيقتان ، أو اعتباران
 هما : تعدد حاجاته ، وقصور الموارد المتاحة عن تحقيق ما يبتغيه من
 اشباع ، وهذا هو جوهر المشكلة الاقتصادية .
 ومعنى ذلك ان المشكلة الاقتصادية ترتكز على اساسين :

Unlimited Needs

١ — تعدد حاجات الانسان

limited Resources

٢ — الندرة في الموارد المتاحة

وقبل ان تبدأ في دراسة هذين الاساسين نوضح المقصود بكل من
 (الحاجة) و (المورد) .
الحاجات : Needs

الحاجة هي احساس بالحريمان من شيء ، احساسا يولد الا ،
 ناهيا عن رغبة ، واردة ، في البحث عن وسيلة لاشباع هذا الحريمان .
 فلذا ما تم الاشباع زال الالم أو خفت حدة .
 ويتضح من ذلك ان اشباع الحاجة لا يتم الا اذا اقترنت الرغبة
 : معا على وجود وسائل الاشباع الملائمة (١) .

(١) البعض يعتبرون ان العناصر الثلاثة السابقة مرتبطة ارتباطا
 متبادلا بحيث (لا تعدو المسألة ان تكون ثلاثة اوجه لحالة نفسية) .
 Gerard De Hove: Les concepts fondamentaux Traité d'ec-
 -nomique Politique Publie sous les direction de loisirs Boudon
 science Economique, Dalloz 1955. p. 99.

وتتعدد حاجات الإنسان ، وتتنوع ، فمنها حاجته الى الراحة .
والترفيه ، والطعام والشفاء ، وحاجته الى الانتقال من مكان لآخر .
والتعلم ، والنوم .. الخ .

فهل تعتبر كل هذه الحاجات ، حاجات اقتصادية ؟

لقد ثار الخلاف حول ما يعد (حاجة اقتصادية) وبلا يعتبر كذلك ،
بل ان البعض يرى ان التعبير عن الحاجة بأنها « اقتصادية » تعبير
خاطئ (١) . على اساس ان الذي يمكن ان يوصف بهذا الوصف هو
« وسيلة اشباع الحاجة » لا الحاجة نفسها .

ومع ذلك فقد حدد بنتاليوني Pentaleoni الحاجة بأنها (الرغبة
في الحصول على وسيلة من شأنها ان توقف احساسنا اليما او ان يمنع
حدوثه ، او ان تحتفظ باحساس طيب ، او تنشئه او تزيد منه) . وبذلك
اوضح عناصر الحاجة الرئيسية في ثلاثة هي :

- (١) احساس بالام .
- (٢) معرفة وسيلة تطفئ هذا الام .
- (٣) الرغبة في استخدام هذه الوسيلة لازالة هذا الاحساس .

واضاف الى ذلك ان هناك ما يعد حاجات اقتصادية وهي تلك التي
يكون موضوعها (مالا اقتصاديا) (٢) اما ما عدا ذلك فلا يدخل ضمن
الحاجات الاقتصادية .

تعدد الحاجات :

- ياخذ تعدد الحاجات صورا مختلفة منها :
- ١ — التعدد بمعنى الكثرة العددية لوحدات الطلب اللازمة للاشباع .
 - ٢ — التعدد بمعنى التجدد والتولد المستمر ، والمنطور بزيادة وعى

(١)

Lionel Robbins: An Essay on the nature and significance
of Economic Science, London, Macmillan 1949-ch2. p.24.

راجع سعيد النجار : مبادئ الاقتصاد . المرجع السابق . (المقدمة)
رفعت المحجوب : الاقتصاد السياسي . الجزء الأول . الفصل الثاني (طبعة
ثانية) ص ٦٦ .

(٢) سنرى فيما بعد ان الاموال تنقسم الى نوعين : لهوال اقتصادية
وتتمتع بخصوصية الندرة ، ولهوال غير اقتصادية وهي التي توجد بوفرة
في المجتمع . ولا يعتبر حرمان الانسان من مال غير اقتصادي وشعور
بالحاجة اليه (حاجة اقتصادية) وانما يقتصر مفهوم الحاجة الاقتصادية
على الرغبة في الحصول على مال اقتصادي اى مال يتمتع بدرجة من
الندرة النسبية .

الإنسان والطارد نمو الفكرى والحضرى ، والارتقاء فى السالم
الانتاج بحيث تعتمد صور الاشباع بتعدد الحاجات .

٣ - التمدد بمعنى التنوع ، أى تنوع الحاجة من مكان الى مكان ،
ومن زمان الى زمان ومن نظم الى آخر فى نفس الزمان أو المكان .
ومهما تعددت الحاجات فانها تشترك جميعا فى خصائص معينة من

أهمها ما يلى (١) :

(أ) قابلية الحاجة للاشباع :

تعتبر كل حاجة — (مهما كانت) قابلة للاشباع . ووسيلة هذا الاشباع
الأموال . ونختلف درجة الحاجة لهذه الأموال حسب شدة الحاجة . ونلاحظ
أن استخدام وحدات من وسائل اشباع الحاجة تعمل على تخفيف درجة
الحرمان تدريجيا وهذا ما يفسر (تناقص اللذة مع استمرار الاشباع)
أو (تناقص المنفعة مع تزايد الاشباع) (٢) ويبدو ذلك واضحا فى اشباع
الحاجات الفسيولوجية (كالمواد الغذائية) ، فهى وإن كانت تشبع حاجة
معيّنة إلا أن ذلك لا يمنع تجدد الحاجة مرة أخرى .

بينما فى بعض الأحوال تكون الحاجات ذات قابلية للاشباع أكبر
أو أقل . فالحاجة الى النقود حاجة مستمرة غير قابلة للاشباع إلا فى
مستويات مرفعة جدا من الدخل النقدي . بينما الحاجة الى اقتناء
المجوهرات قد لا تتجدد بعد اشباعها إلا بعد فترة من الزمن . ولا يوجد
استثناء لقاعدة قابلية الحاجة للاشباع (٣) إذ هى قاعدة علمية تسرى على
جميع أنواع ودرجات الحاجة الاقتصادية .

(ب) قابلية الحاجة للانقسام :

من المعروف انه مع كل درجة من درجات الاشباع تخف درجة من
درجات الألم ، ونحقق فى نفس الوقت درجة من درجات المنفعة أو الفائدة .

(١) راجع فى خصائص الحاجة

Francois Perroux: Cours d'Economie Politique, Paris 1946-

(la valeur) p. 223. 224.

محمد حلى مراد : البيان الاقتصادى ، القاهرة ١٩٥٢ ، الباب الأول

(دعائم البيان الاقتصادى — الحاجات) ص ١٢ .

(٢) سنعود الى ايضاح هذه النقطة فى دراستنا لنظرية القيمة ،
والمنفعة وقتون (جوشن) .

(٣) ثار خلاف حول (الحاجة الى النقود) وهل هى قابلة للاشباع
أم لا ؟ ويتفق الراى الراجع على أن النقود شأنها شأن باقى الأموال
تكون الحاجة اليها قابلة للاشباع . وفى تفسير أسباب ذلك راجع كل من
مؤلف Francoi Perroux السالف الذكر

ومؤلف الحكور المحجوب : المرجع السابق ص ٧٢ وما بعدها .

ومعنى ذلك ان الحاجة قد يتم اشباعها تدريجيا (وعلى دفعات) مما يسمح بإمكانية تصور قابلية الحاجة للانقسام . ونضيف الى ذلك ان اختلاف أنواع الحاجات يعمل على تفاوت كل منها في احتمال الانقسام . فهناك حاجات قد يتصور اشباعها على دفعات بفرق بينها فاصل زمنى كبير : بينما هناك حاجات لا يتصور اشباعها الا اذا تم هذا الاشباع على التدرج المتزامن او القريب من بعضه . ومهما كانت درجة الاختلاف بين الحاجات فانها لا تنفى المبدأ العام من القابلية للانقسام .

(د) قابلية الحاجة للقياس :

لما كانت الحاجات ذات طابع شخصي ، فان قياسها هو الآخر يكون قياسا شخصيا ، يحدده الانسان حسب احساسه بدرجة الألم ، وحسب اختلاف الظروف الزمانية والمكانية في الاعتبار . فاحساس الصائم بالجوع او العطش هو احساس شخصي ، يتحدد عن طريقه هو ، ويتضمن ادراجه مدى الاحساس بالألم في الصباح أو قرب المساء ، كما يتضمن تقديره مدى احساسه بهذا الألم وهو في مكان عمله ، أو في الطريق أو وهو مستريح في المنزل . فهذه الاعتبارات جميعا هي التي تشكل في نهاية الامر درجة قياس الحاجة .

وقد تقاس الحاجة بمقارنتها بحاجة أخرى . كان يقيس الفرد حاجته الى سيرة بالقياس الى حاجته الى ثلاثة كهربائية في المنزل . ولذلك فالقرار الذي يصدر عن هذا التقياس يختلف من شخص لآخر لانه مبني على اعتبارات شخصية .

٤ - القابلية للاحلال (او الاستبدال) :

قد تحل بعض الحاجات محل البعض الآخر ، الا ان ذلك ليس قاعدة عامة . وتتوقف درجة الاحلال على مدى التقارب بين الحاجتين ، او مدى تشابه كل منها في الطبيعة ، كما تتوقف على وحدة المصدر . فقد يشعر الانسان بحاجته الى المائل والشراب ، ولكن إشباع الرغبة في الطعام لا تحل حولا كاملا محل الرغبة في اطفاء العطش .

كذلك هناك حاجات يتعذر احلال بعضها محل البعض الآخر : كحاجة الانسان الى النوم او حاجته الى دراسة مقرر معين بالذات ، او ممارسة فرع من فروع الفنون ، كالرسم او التصوير او الموسيقى .

ومع ذلك فالاحلال الناقص هو الشائع أكثر من الاحلال الكامل ، وان كانت درجة كمال البديل تتوقف على اعتبارات شخصية بدورها .

٥ - ارتباط وتكامل الحاجات :

يوجد ارتباط أو درجة من درجات التكامل بين الحاجات . ذلك ان بعض الحاجات لا تشبع الا بوجود البعض الآخر ، مثال ذلك استخدام افران البوتاجاز ومواقد البوتاجاز ، أو استعمال الراديو والنيار الكهربائي ، والبطاريات وبترزين البطاريات . وهذه الظاهرة تعكس آثارها على ارتباط اسعار السلع بعضها ببعض كما سنرى في دراستنا (للسلع المتكاملة) . ومع ذلك فليس التكامل بين الحاجات دائما اذ توجد حاجات يمكن ان تشبع مستقلة تماما ، بل يمكن ان تحل حولا شبه كامل محل السلع الأخرى . وهذا له أهمية أيضا في ارتباط أسعار هذه السلع بعضها ببعض وهو ما سنوضحه بالتفصيل في دراستنا (للسلع المتنافسة) .

وأخيرا فإن الحاجات الانسانية بالذات تتميز بأنها قابلة للتطور والاستجابة لبعض الاعتبارات الخاصة بالإنسان نفسه . فهي تتكون وتتحدد في إطار من المجتمع ، والدين ، والأخلاق والسياسة ، والنظام المتبع .

ولذلك قد لا تكون هناك حاجة (اقتصادية) محددة ومع ذلك تلاحقها باستمرار هذه الجوانب بحيث تترك انطبعا لا يمكن انكاره . ولا شك ان ارتقاء الإنسان ببعض حاجاته ، وتساميه ببعض الآخر منها ، يشكل قيودا على الحاجة بوجه عام ، والحاجة الاقتصادية بوجه خاص . ويوضح ذلك بصورة أكبر في تلك الحاجات التي تقف وراءها غرائز الإنسان ورغباته الطبيعية ، فهو يهذب منها ، ويؤجل من اشباع بعضها ، أو يتسلمى ببعض الآخر . ومع ذلك فهي في آخر الأمر حاجات لها كل خصائص الحاجة وصفاتها (١) .

(الموارد RESOURCES)

وتتمثل الموارد في رصيد المجتمع من الأموال سواء منها ما كان هبة الطبيعة كالأرض والوسط الطبيعي بوجه عام ، أو ما كان نتيجة قوة عاملة انسانية كالسلع والخدمات ، أو محصلة أشياء صنعتها الإنسان لمعاونته في الانتاج كالآلات والمباني والمرافق .. الخ .

والموارد في المجتمع تنمو باستمرار نموه وتتنمحه ، وبها يزداد تدريجيا قدرته على انتاج السلع والخدمات اللازمة لاشباع حاجات

(١) نرجى التعرض لاشباع الحاجات ونظريات المنفعة الى الاجزاء التالية عندما يتضح للطالب مدى الارتباط بين الحاجة والمال .

أفراد ، إلا أنه مع الوقت ، ورغم نمو هذه الموارد تتزايد حاجات الأفراد بنسبة أكبر من نسبة تزايد الموارد المتاحة . ولذلك يقال أن الموارد في أنظمة الاقتصادية تتميز بخاصية « الندرة » .

وقبل أن نتعرض لخصائص الموارد المتاحة نتابع دراسة مكونات الموارد على النحو التالي .

تقوم الأموال بأنواعها في المجتمع بالשבاع الحاجات سواء تم هذا الشباع بطريق مباشر أو بطريق غير مباشر .

وليست كل (الأشياء) في المجتمع (أموالا) فليس يعتبر مالا إذا ما كان محلا لحاجة إنسانية من ناحية وكان مناحا أى يمكن الوصول إليه واستخدايه من ناحية أخرى .
كذلك ليست كل الأموال أموالا اقتصادية فهناك نوعين من الأموال :

الأموال الحرة والأموال الاقتصادية :

فالأموال الحرة : هي تلك الأموال التي توجد في المجتمع بوفرة تفوق الاحتياجات الإنسانية كالماء والهواء ولشعة الشمس ولا يتحدد لهذا النوع من الأموال ثمن معين ، فهو موارد أو أموال متوفرة ، غير نادرة ولا ثمن لها .

وترتبط على ذلك لا يعتبر للمسال ثمن إلا إذا كان المورد أو المال محدودا (١) . فإذا اكتسب المال صفة المحدودية (أو الندرة) انتطب مالا اقتصاديا ، وأصبح له ثمن مهما كان الثمن تلقها . فالمال مالا — وهو مورد متوفر بكثرة — يعتبر مالا اقتصاديا ، رغم أنه زهيد الثمن ، بينما لا تعتبر مياه المحيطات مالا اقتصاديا لوفرتها وعدم ندرتها .

كذلك لكي يكون المال مالا اقتصاديا يتعين أن يكون متاحا **available** أى في الإمكان استخدايه لأشباع الحاجات . فإذا لم يكن المال متاحا لا يعتبر مالا اقتصاديا ، ولا يعتبر موردا بالمفهوم الضيق اللازم لأشباع الحاجات الاقتصادية . وبناء على ذلك لا تعتبر الموجودات على الكواكب الأخرى كالقمر والريخ « مالا » ، إلا إذا أمكن التوصل إليها وحيازتها ولا يكتسب الشيء صفة المال إلا إذا كني صلاحا من وجهة نظر الأفراد لأشباع الحاجة (سواء كلفت حاجة علة أم اقتصادية) ولذلك من البديهي ألا يعد المال (مالا اقتصاديا) إذا ما انتق

(١) سعيد النجار . المرجع السابق ص ٥ .

الأفراد جميعا على ضرره . أو خطره أو تحريمه تحريما كاملا في اشباع الحاجة الانسانية. ولذا لا تعد من هذه الوجهة لحوم البشر مالا اقتصاديا صالحا لاشباع حاجة الانسان للغذاء، على حين يعتبر مالا اقتصاديا بالنسبة لطالب الطب الذى يستخدم اجزاء الانسان في دراسته وابحائه .

كذلك لا يعد مالا اقتصاديا ما كان مجهولا ، أو موجودا في مجتمع لا يعرف كيفية استخدامه ، أو يعتبره خطرا ، أو يحذر استعماله. اذ انه يفقد صفة المال بوجه عام ، وصفة المال الاقتصادي بوجه خاص . فالبنسليين قبل اكتشافه لم يكن مالا اقتصاديا ، والبترول قبل استخدامه لم يكن مالا اقتصاديا ، فإذا اكتسب المال صفة الوضوح ، والغالبية للاستخدام اعتبر مالا اقتصاديا .

والأموال الاقتصادية تنقسم الى نوعين :

١ — أموال الاستهلاك Consumer Goods

٢ — أموال الإنتاج Capital Goods

أموال الاستهلاك :

وهى الأموال التى تقوم باشباع الحاجات الانسانية بصورة مباشرة ، وتتمثل في مجموعة السلع الاستهلاكية التى تحقق لمستخدميها منفعة اقتصادية مباشرة كالمواد الغذائية والملابس ، وادوات الكتابة .. الخ . وهذا النوع من الأموال تتعدد أنواعه هو الآخر ، فمنه ما يهلك بمجرد استخدامه مرة واحدة كالغذاء ، ومنه ما يقوم بتحقيق المنفعة مرة ومرة كالملابس وادوات الكهربية في المنازل ، ويسمى النوع الأول السلع الاستهلاكية الحاله ، ويسمى النوع الثانى السلع الاستهلاكية المعمرة Durable Goods ويدخل في مضمونها السيارات والنلاجات الكهربية ، والآلات الحاسبة .

أموال الإنتاج :

هى مجموعة الأموال التى لا تقوم باشباع للحاجات الانسانية بصورة مباشرة ، وانما تستخدم في الحصول على أموال أخرى (سواء كانت أموالا استهلاكية أم أموال إنتاج) . فالآلات الميكانيكية التى تنتج اجهزة التكيف تقدم للمجتمع سلعا استهلاكية ، اما تلك التى تنتج أموالا لنسيج الحرير تنتج سلعا راسمالية أى أموالا تساهم في إنتاج مال آخر . ومن أموال الإنتاج ما تنتهى منفعته باستخدامه مرات قليلة كالقمح أو الزيت المستخدم في إدارة الآلات ، ومنها ما تستمر فليليته للاستخدام فترة طويلة كالآلات . وقد يعتبر المال (مالا استهلاكيا ومالا انتاجيا) في نفس الوقت مثال ذلك البترول (الكرومين) اذا استخدم في مواعد المنازل اعتبر سلعة استهلاكية، وإذا استخدم لإدارة الآلات في المصنع اعتبر سلعة انتاجية ، وكذلك الفحم ومواد الوقود الأخرى كالكهرباء ، اذا استعملها في الإضاءة في المنازل يعتبر مالا استهلاكيا بينما ادارتها للمنشآت الصناعية يعتبر سلعة انتاجية.

المبحث الثانى

تحليل المشكلة الاقتصادية

تمثل المشكلة الاقتصادية كما رأينا فى عدم التوازن بين الحاجات والموارد ، وهذا الواقع يشكل ظاهرة عامة تصدق على جميع الأنظمة والمجتمعات والأفراد ، قديماً وحديثاً بحيث يمكن القول بأن عدم كفاية الموارد لاشباع الحاجات تعتبر ، وستكون دائماً ، حقيقة واقعية الى اقبال طويلة قادمة ما لم يحدث ما يحقق التوازن المنشود .

والمشكلة الاقتصادية فى حد ذاتها مشكلة ندرة ، واختيار . ومجال الندرة فى نطاق دراستنا نقصد به « الندرة النسبية » . ومجال الاختيار المقصود به (ارتباط الاختيار ببداى الاولويات والتضحية) . ونفسر فيما يلى هذه النقاط على النحو الآتى :

المشكلة الاقتصادية مشكلة ندرة (١) : Problem of Scarcity

يقصد بالندرة فى علم الاقتصاد عدم كفاية العرض limited in Supply فنقول مثلاً إن الغذاء فى الهند غير كافى أو نادر بحيث تواجه البلد ازمات من المجاعة من فترة لآخرى . وإن المياه فى الصحراء نادرة أى الكمية المتاحة منها قليلة .

ولكن ما هو معيار الندرة ، أو عدم الكفاية ؟ وما هو المقصود بالندرة فيما يخص المشكلة الاقتصادية ؟ .

إن الندرة يمكن النظر لها على مستويين : إما المستوى القومى أو المستوى الفردى . فإذا انحصرت تحليلنا فى المفهوم الاخير نجد ان المقصود هنا هو ندرة المورد بالنسبة لرغبات الافراد . فالفرد يسكن فى منزل ولكن

(١) المقصود بالندرة فى المشكلة الاقتصادية يختلف فى مفهومه من المعنى الشائع للفظ ، ذلك ان (الندرة) المقصودة هى ندرة الموارد المتاحة المتاحة وفى هذا يوضح (كوهلر) معنى الندرة بقوله :

True enough, we are not concerned with the mysterious creation of wisdom or courage or love, but with clear-cut technical matters such as the provision of houses, of the treatment of the phenmonia.

All we have to do... is to set aside the necessary ingredients used in the producture process.

انظر :

Heinz Kohler: Amherst college. «scarcitly challenged»,
An Introduction to Economics, newyork, 1968. ch 1 Introduction, p. 3.

رغباته تتجاوزوه الى مسكن أكبر مجهز بالأثاث والأدوات الكهربائية . وقد يمتلك سيارة ولكنه يرغب في آخرى أحدث وأكبر ، وبالمثل نرى ان السيدات يتطلعن الى المزيد من الملابس والمجوهرات مهما كانت الكمية التى فى حيازتهن .. وهكذا نجد ان حاجات الأفراد كثيرة متشعبة ، طموحة بينما الموارد resources اللازمة لاشباع كل هذه الحاجات (مثل العمل والمواد الأولية والمصانع والمرافق ..) كلها محدودة العرض . بمعنى انه لا يتوفر هذا القدر من الموارد الذى يكون قادرا على انتاج واتاحة كل رغبة من رغبات البشر . اى اننا ننقل الى تحليل مفهوم الندرة على المستوى القومى أو على مستوى الاقتصاد القومى وفى هذا المجال نقول ان (النظام) لا ينتج كل ما نحتاجه نحن البشر من سلع وخدمات . وقد يكون متاحا فى النظام الاقتصادى كل ما (يحتاجه) الأفراد بالمعنى الفسيولوجى على حين تعجز الأنشطة الاقتصادية عن اشباع كل رغبات desire: وليس مجرد الحاجات . وفى الاقتصاد دائما نقول ان الرغبات الإنسانية human desires للسلع والخدمات هى رغبات غير محدودة .

المشكلة الاقتصادية مشكلة ندرة نسبية :

Problem of Relative Sarcity

المقصود بالندرة فى نطاق المشكلة الاقتصادية هى (ندرة العرض بالنسبة للطلب) . وقد تبين انه على الرغم من الآثار التى ترتبت على كل من الثورة الصناعية واستخدام الآلات والقوى المحركة الحديثة والآلاف الاختراعات التى تساهم فى رفع حجم الانتاج العالمى وتحسين نوعه ، فما زالت هذه السلع تعتبر (نادرة) بالنسبة لحجم الطلب عليها . ويكاد الأمر يكون مؤكدا فى ان البشرية لن تحظى فى يوم من الأيام بتلك المرحلة التى ترضى فيها جميع الرغبات لجميع الأفراد ، مهما زائد الانتاج ، ومهما ارتفع معدل النمو الاقتصادى .

ويفهم من ذلك ان الندرة تتوقف على العلاقة بين الموارد والحاجات ، لا على كمياتها المطلقة . اى انها مسألة نسبية ، يقاس فيها حجم المورد بالنسبة للحاجة . فانتاج العالم للبترول مثلا كبير الحجم الا أنه يعتبر نادرا بالنسبة لاحتياجات الدول منه . بحيث انه مهما تضخمتم الكميات المستخرجة من البترول سنويا فان الحاجة اليه متلاحقه وتزيد على ما يتاح منه .

المشكلة الاقتصادية اساسها الاختيار : PROBLEM OF CHOICE

ان ابعاد المشكلة الاقتصادية كما اتضح لنا تستلزم ايجاد حلول لها ، إما عن طريق زيادة الموارد ، أو عن طريق ضغط الحاجات أو كلا الحالتين .

Royall Brandis, Principles of Economics, (٧)
illinois, 1968 ch.I the Economic problem p.7.

والواقع ان زيادة الموارد ترتبط الى حد كبير بلمكافيات الفرد او الجماعة ، سواء بالنسبة للوسائل المتاحة لزيادة الدخل الفردى ، او لوفرة معدل النمو الاقتصادى فى الجماعة .

وبالنسبة لضغط الحاجات يتعين التفرقة بين ضغط الافراد لحاجتهم اختيارا (وهو مبدأ التضحية واجراء الاولويات) Periorities او ضغطهم لحاجاتهم اجبارا ، وذلك يتحقق فى كل من الانظمة التى تأخذ بالتوجيه والتخطيط الاقتصادى ، والانظمة الرأسمالية التى تستعمل السياسات المالية والتفعية سلاحا لذلك .

فاذا ما تعلق الامر بضغط الحاجات اختيارا ، يبرز امامنا عنصر التضحية Sacrifice . وذلك ان الفرد لابد وان يضحي ببعض حاجاته حتى يشبع البعض الآخر ، ولذلك فلن ما يحفز الفرد على التضحية ببعض رغباته هو منافس هذه الرغبات فيها بينها على مصادر اشباع محددة ، ذات استخدامات بديلة .

ولا شك ان الاختلاف يكون واضحا بين الافراد والجماعات فى ميدان الاختيار .

ف نجد ان الافراد يتفاوتون فى اجراء المقارنة بين اى الحاجات اولى بالاشباع ، وفى تحديد المجموعة من الحاجات التى تعطى الاولوية ، وتلك التى تاتى فى المرحلة التالية . وهذا التفاوت يعود الى طبيعة الاشخاص ، وميولهم واستعدادهم الشخصى ودرجة الوعى الثقافى او الاجتماعى .

فقد يرى (العالم) فى شراء أجهزة لإبلائه أهمية تفوق شراء ملابححتاج اليه من ملابس للشتاء . وقد يجد الشخص الذى يهوى الرحلات فى انفاق كل مخزانه على الانتقال من مكان لآخر متعة افضل من انفاقها على بناء منزل او المساهمة فى مصنع ، على حين يفضل الموسيقى التضحية بكل رغباته الخاصة اذا ما وقع نظره على الآلة التى كان يتمناها منذ زمن .

وهكذا نجد أن مجال الاختيار واسع ، متعدد الجوانب لا تحكيمه الا الاعتبارات الشخصية وحدها ويتعذر معه تحديد معيار موحد موضوعى .

وهذا الاختيار الذى يتم بواسطة الافراد ، لا يهتم الباحث الاقتصادى فيه ان يكون اختيارا عاقلا او منحرفا ، ولا يهتم ان يتوافق مع الدين والاخلاق او لا يتوافق ، وانما يحتل فى اهتماماته مجالا رئيسيا يتلخص فى انه يرجع قبل كل شيء الى كونه اختيارا بين عدة حاجات يمين اشباعها بموارد متاحة محدودة .

فاذا ما نقلنا موضوع الاختيار الى المستوى القومى نجد ان النظم الاقتصادية تتدخل فى تحديد مقومات هذا الاختيار . وهذا ما يدعونا الى دراسة وسائل حل المشكلة الاقتصادية فى النظم الاقتصادية .

حل المشكلة الاقتصادية في النظم المختلفة :

إذا كان مضمون المشكلة الاقتصادية قائم منذ القدم ، فلا شك ان كل مجتمع من المجتمعات يحول ، بصورة أو بأخرى ، البحث عن حل أو حلول لها . ومن البديهي ان يختلف الحل المقترح باختلاف النظم الموجود . ففى المجتمع البدائى كانت المشكلة الاقتصادية تواجه بأسلوب يختلف تباعا من المجتمع الحاضر ، اذ كانت تسود النزعة الاتمالية والفردية ، والرغبة فى استخدام القوة الجسدية أو مكتاة العشيرة والقبيلة فى اقتناص ما يمكن اقتناصه من وسائل الاشباع ، فضلا عن محاولة السيطرة على الطبيعة بالوسائل البدائية حتى يمكن تطويعها للأهداف الاتمالية .

ثم انتقلت البشرية الى عصور ونظم مختلفة فكثرت حلول المشكلة تختلف فى عصر الاقطاع عنها فى عصر النهضة ، ثم الثورة الصناعية ، ومع انتشار المذاهب الاقتصادية كالرأسمالية بدأت أسس ومفاهيم جديدة توضع لحل المشكلة ، ثم لحقها الأفكار المناهضة للسياسة الرأسمالية برسم خطط أو مناهج تختلف فى كثير أو قليل عما تعارفت المجتمعات عليه .

وبهنا فى هذا المجال الاشارة الى حلول المشكلة الاقتصادية فى ظل النظامين الرأسمالى (الحر) والاشتراكى (الوجه) (١) .

١ - **النظام الرأسمالى** (أو : نظام السوق) :

فى الاقتصاد الرأسمالى أو «الحر» يتم الاختيار المطلق بواسطة طبقة المستهلكين ووفقا لرغبتهم التى لا يحددها الا حجم دخولهم ورغبتهم الشخصية . ويعتبر الطلب الفعلى لفئة المستهلكين هو المرشد لطبقة المنتجين أو الحافز الى اصدار قراراتهم بإنتاج السلع والخدمات . ونظرا لأن النظام الحر يتضمن تلك الأفراد لجميع موارد الثروة فان السلطات الحاكمة تقف موقف الحياد بالنسبة للمشكلة الاقتصادية ولا تتدخل الا بالقدر الذى لا يمس مبدأ الحرية ودوافع المصلحة الشخصية .

وبناء عليه يتم حل المشكلة الاقتصادية فى إطار حر ديناميكى يبرز

(١) سنحاول الإيجاز الشديد فى استعراض النظم الاقتصادية فى هذا الجزء على أن يتم ذلك تفصيلا فى **الأجزاء التالية خاصة فى نظرية الأمن** حيث نعرض لتكون الثمن فى كل من الأنظمة الاقتصادية المختلفة .

ونرى ان ذلك يتناسب مع قدرة الطالب المبتدىء اذ يبدأ بمراسة قوى الطلب والعرض حتى يتفهم العوامل التى تحدد الأمن ثم يبدأ فى تطبيقها على الأنظمة الاقتصادية المختلفة .

فيه (جهاز الثمن) وتحدده مظاهر المنافسة الكابلية ودافع الربح (١) .

ومن الواضح ان النظام الرأسمالى يتضمن فى عناصره الأساسية احترام الملكية الخاصة ، بحيث يترك للأفراد حرية التصرف فيما يملكون من السلع الرأسمالية، Capital and Consumption goods وتلك ما يرون من السلع الاستهلاكية . ومن هنا كان رسم قرارات الإنتاج ، وتحديد نطقته (كميته — نوعه — زمنه) طبقا لتحركات قوى الطلب والعرض (أو قوى السوق) (٢) بحيث يقوم جهاز الثمن (٣) بدوره كاملا كمحرك للأنظار الذى يتم فيه استغلال الموارد لاشباع الحاجات .

ويلاحظ انه فى النظام الحر لا توضع الحاجات موضع الاعتبار ، ولا يتم تهديد ومائل اشباعها الا اذا خلقت (طلبا) محددا ، يقتصر بالاستعداد لدفع مبلغ من النقود يضمن لفئة المنتجين تحقيق لكبر قدر من الأرباح . وبما ان قرارات المنظمين تكون بعيدة عن تدخل الدولة فان هذه القرارات تنجبه الى تفضيل انتاج السلع التى يتكاثر عليها الطلب ، وبالتالي ترتفع أسعارها . وبناء على ذلك فمضمون الحاجة لا تعنى شيئا بالنسبة لهم الا اذا اقترنت بدفع مبلغ من النقود نظير اشباعها .

والواقع ان النظام الحر رغم نظريته هذه للحاجات — يمتاز بدرجة من المرونة ترتكز على قوى الطلب والعرض ودور النقود، بحيث ان ظروف الطلب (٤) قد تتدخل فى تحويل الحاجات من سلعة لآخرى، او توجيه انظار المنتجين للكثير من سلعة اتجهت أنواق المستهلكين لها ، او ابتكار أخرى تحل حولا كاملا او جزئيا محل سلع موجودة ارتفعت أسعارها او انصرف الطلب عنها .

ويلاحظ فى مجال حل المشكلة الاقتصادية فى النظام الحر ما يلى :

(١) رغم أهمية دافع الربح Profit Motive فى تحريك النظام الاقتصادى الرأسمالى الا انه قد يتم قرارات الإنتاج تحت دوافع واعتبارات أخرى مثل ظروف الحرب أو الأزمات وهى فى حد ذاتها لا تمس مبدأ الحرية المطلقة الذى يقوم عليه النظام الرأسمالى ولا تنقل من أهمية دافع الربح كمؤشر لإصدار القرارات الإنتاجية .

(٢) Market System

(٣) Price Mecanism

(٤) ظروف الطلب — كما سنفرس فيما بعد — هى عذة ملائسات تؤثر على علاقة السلعة بمستوى الائتمان السائد وحجم الطلب عليها وتتمثل فى مقدار دخل المستهلكين ، وأنوائهم وأعدادهم واثمان السلع الأخرى ومستوى هذا الموضوع الإيضاح فيما بعد .

أولاً : ان ارتباط اشباع الحاجات بدوافع الربح يجعل التناقص غير كامل بين قرارات المستهلكين والمنتجين . وهذا ما يعرض النظام لمظاهر الأزمات في الإفراط أو العجز في الإنتاج .

ثانياً : ان ارتباط اشباع الحاجة بالقدرة على دفع الثمن ، أظهر بعض صور عدم العدالة في اشباع الحاجات . ذلك ان اشباع الحاجات في مثل هذا النظام لا يتم طبقاً للضروريات ، ولكن بقدر ما يحققه هذا الاشباع لطبقة المستهلكين ، من أرباح لطبقة المنتجين . ومفهوم ذلك انه اذا كانت هناك حاجات تبحث عن الاشباع ولا نحقق ربحاً فان المنتجين ينصرفون عن انتاجها .

ثالثاً : قد تتدخل الدولة بنفسها في ميدان الانتاج لاشباع بعض الحاجات الأساسية ، اما بطريق اجبار الافراد على تقديمها للمجتمع (كالخدمة العسكرية)، أو عن طريق الميراثية بفرض الضرائب وعقد القروض واصدار النقود ، للقيام بالانتاج بذاتها .

٢ - النظام الموجه أو القائم على التخطيط :

يقصد بهذا النوع من النظم،الاقتصاديات التى تتبذل فيها الدولة كل أو معظم أساليب الإنتاج ، ويتحدد من خلال ذلك حجم الانتاج ونوعه ، على مستوى القطاعات الرئيسية في الاقتصاد القومى . وذلك في اطار مايسمى (الخطة القومية الشاملة) .

ويلاحظ بناء على ذلك ان « مشكلة الاختيار » في هذا النظام لا تترك لفئة المستهلكين والمنتجين، وانما تقيد الدولة من حريتهم أو حقهم في الاختيار بقدر النطاق المتروك لهم في ظل هذه الخطة القومية الشاملة . وفي الاقتصاديات القائمة على التوجيه المطلق والتخطيط الكلى تتحمل الدولة مسؤولية الاختيار Choice كاملة . فهى التى تقرر ماذا تنتج ، وكم تنتج ، ومن أى نوع ؟ . كما تتحمل مسؤولية توزيع الموارد القومية بين المنتجين طبقاً لما ترسمه من برامج وخطط اقتصادية .

وفي النظام الموجه لا يكون المستهلك حراً في الحصول على أى كمية من السلع والخدمات ، ففى بعض النظم تتحدد نسب أو لتسبة لبعض المنتجات (١) . Rationing

(١) يطلق على هذا النظام (التقنين) وهو ليس قاصراً على النظم الموجهة فقط بلجا اليه الاقتصاديات الرأسمالية في وقت الحروب

بحيث لا يترك اشباع الحاجة منها مطلقا دون قيود . ويسرى ذلك على فئة المستهلكين والمنتجين معا . فقد تحدد الدولة حصة لكل فرد في استهلاك السكر أو الدقيق أو الثياب ، وتحدد أيضا لاصحاب المصانع حصصهم في الوقود أو بعض المواد الأولية ، أو السلع الوسيطة .

وإذا كان النظام الحر يرتكز على قيام المستهلك بعملية الاختيار بنفسه ، فإن هذا الاختيار في النظام الموجه ينم من خلال قرارات الدولة ولجان تخطيطها . وهذا يستدعى منا ايضاح فرق ملحوظ بين ما يسمى « سيادة المستهلك » وبين « حرية المستهلك في الاختيار » .

تحرية المستهلك في الاختيار تنصرف الى قدره وحرينه في توزيع دخله على مختلف السلع والخدمات الاستهلاكية المتاحة في المجتمع — أما تفضيلات المستهلك أو سيادة المستهلك فانها تنصرف الى ان سلوك المنتجين يحدد نطقه بواسطة رغبات واختيار المستهلكين . بمعنى ان تقرار المستهلك باستهلاك سلعة ما هو المحرك لقرار المنظم باتخاذها .

وبناء على ذلك يمكن القول بان حرية الاختيار في النظام الموجه لا تقتصر داتها بسيادة المستهلك . فقد يكون المستهلك حرا في اختيار ما يشاء من وسائل الاشباع ، بينما سحدد قرارات المنتجين (وبالمالى عرض وسائل الاشباع) ليس طبقا لرغبات هذا المستهلك كما هو الحال في النظام الحر ، وانما تطبيقا لبرنامج أو خطة موضوعة وهذا هو الوضع الشائع في الاقتصاديات القائمة على التخطيط (١) .

والأزمات مثلا حدث في الحرب العالمية الأخيرة .
فقد طبقت انجلترا هذا النظام بالنسبة للسلع الاستهلاكية الضرورية كاللحم والسكر والألبان . . كما تدخلت في توزيع السلع الأقل ضرورة عن طريق نظام (النقط) ، وكلاهما كان القصد منه التغلب على أزمة عرض السلع بعد الحرب .

سميد التجار : مبادئ الاقتصاد . المرجع السابق ص ٢٤٠
(١) قارن في ذلك :

Oskar Lange and fred M. Taylor:

On the Economic Theory of Socialism: (Benjamin and lippincott-edit).

The University of Miunesota Press, 1938, 4th edition 1956, p.95-96.

أيضا

Carl landauer: Comparative Economic Systems, J.B. lippincott Company, philadilphia, Newyork, 1963, p.100-110.

على حين يمجج البعض المعنيين معا في مفهوم واحد تحت مبدأ (سيادة المستهلك) .

وعلى أى حال فإن اتخاذ حلول للمشكلة الاقتصادية في ظل نظام أو آخر لا يغير من الحقيقة التي مازالت وستظل قائمة، من أن هناك العديد من الحاجات التي تبحث عن الإشباع وسط عدد محدود من الموارد المتاحة. وإذا كان الإشباع يستدعى وسيلة معينة، فإن ذلك يتم عن طريق خلق المنفعة أو زيادتها في المال أو المورد الاقتصادي حتى يكون صالحا للقيام بمواجهة الحاجات المختلفة — وهذا هو مفهوم الإنتاج.

وننتقل في الجزء الثاني إلى دراسة الإنتاج بعناصره المختلفة تمهيدا للوصول إلى إطار مبدئي محدد للعوامل التي تتدخل في إتاحة الفرصة لأمم الفرد في المجتمع لإشباع حاجاته.

قراءات في المشكلة الاقتصادية :

- A. Marshall: Principles of Economics, book (1) ch 1-3.
A. C. Bigou: Economics of welfare, part (1) ch (1).
L. C. Robbins: The Nature and Significance of Economics Science ch (1)
JL. Hanson: Text book of Economic Analysis, part (1) ch (1) introductory.
F.H. Knight: Risk; Uncertainty and Profit, ch 3.
RG. Ipsy: An Introduction to positive Economics ch 2.
Heinz Kohler: Scarcity Challenged, an introduction to Economics, Newyork 1968- ch.I.
Royall Brandis: Principles of Economics, University of illinois 1968, ch I.

المراجع العربية :

- محمد حلمي مراد : البنيان الاقتصادي القاهرة ١٩٥٢ . الباب الأول
دعائم البنيان الاقتصادي من ص ١٢ : ٣٥ .
- رفعت المعجوب : الاقتصاد السياسي . الجزء الأول القاهرة ١٩٧١
- الباب الأول « المشكلة الاقتصادية » ص ٦٢ إلى ٩٠ .
- سميد القنار : مبادئ الاقتصاد . القاهرة ١٩٦٣ — ١٩٦٤ ص ٩ :
ص ١٥ .
- مصطفى السعيد إبراهيم : محاضرات في مبادئ الاقتصاد . القاهرة
١٩٧١ الجزء الأول .
- همدية زهران : ١ — محاضرات في مبادئ الاقتصاد السياسي .
القاهرة ١٩٨٦ .
- ٢ — دروس في النظرية الاقتصادية . جدة
(المملكة العربية السعودية) ١٩٨٢ .

الباب الثانى

نظرية الإنتاج

Production

يحدد الاقتصاديون (الإنتاج) بأنه خلق للمنافع ، أو القيام بعمليات يكون من شأنها زيادة هذه المنافع . ومعنى خلق المنفعة هو استخدام الموارد المتاحة فى المجتمع بصورة تشبع حاجة الفرد أو الجماعة . فالموارد المائنة فى الانهار والبحار متوفرة للجميع ، ولكن استخدام المياه العذبة للشرب هو بمثابة جمل المورد ذا منفعة ، واستخدام البحارفى النقل أو صيد الاسماك ، أو استخراج مواد صالحة للاستعمال يعنى أن المورد اصبح ذا منفعة للفرد . وطبيعى ان تزداد المنافع مع كل نشاط اقتصادى يتم اجراؤه على المورد .

وعنى سبيل المثال تعتبر الارض مورد طبيعى به ثروة طبيعية على سطح وفى وباطن الارض ولذلك يدخل فى مفهوم خلق المنفعة الاستقرار على سطح الارض ، وحتى الثمار الطبيعية ولكن يتسع هذا المفهوم فى مجال زيادة المنافع بزراعة الارض ، وبناء المساكن ، واقامة المنشآت وبنق الطرق ... الخ

ومن هذه النقطة يفهم ان كل خطوة من خطوات النشاط الاقتصادى تعنى رفع معدل المنفعة المكتسبة من المورد وهذا اساس النشاط الاقتصادى .

وقد اتسع هذا النشاط فى العالم مع تقدم الحضارة ، وزيادة المعارف والقدرات فبدأ الانسان يخرج كنوز الارض من المعادن ومصادر الطاقة (كالبترول والفحم) وامتد طموحه الى غزو الفضاء والوصول الى كواكب اخرى وممارسة نشاطه الاقتصادى على مواردها وثرواتها .

وقياسا على ذلك يمكن القول ان اساس الحضارة كلها هى ابداع البشر فى استغلال الموارد وتمظيم المنافع منها .

ومن ناحية اخرى يتحدد مفهوم المنافع بالقدرة على اشباع الحاجات الانسانية بصفة مجردة ، ولهذا لا ينظر الاقتصاد بمعناه الضيق لمدى تلام هذا الاشباع مع مقتضيات الشروط الصحية ، أو الدينية أو التنظيمية ، وهذه أمور تهتم بها فروع اخرى من العلوم كالعلوم الطبية والادارة والاجتماع والقواعد والاوامر الدينية . ولكن من جهة اخرى تحرص المجتمعات الحديثة على تنظيم صدور وسائل الاشباع حتى تكون فى اطار من التنظيم والشرعية

فيحرم استخدام بعض المواد ، أو تنظيم وسائل الحصول عليها ، أو يتم إباحة أنشطة معينة في إطار تنظيمي ومن هنا أصبح (تنظيم المنافع وترشيدهم الاشباع) هو الصورة الحضارية لانسان القرن العشرين .

ولا شك ان دور الانسان في العملية الانتاجية دور اساسى وهام منذ فجر البشرية دفعته اليه غرائزه البدائية وتطور معها حتى اصبحنا اليوم في مجاز الانتاج - ومشاركة البشر نجد نماذجاً من النظم والسياسات تفرع منها نروع عديدة من العلوم والمعارف لخدمة النشاط الانتاجى .

وفى هذا الباب نتناول فى فصل تمهيدى مفهوم الانتاج فى الفكر الاقتصادى . ثم نتناول فى الفصول التالية عناصر الانتاج الرئيسية ، وأنشأيت بينها بنسب مختلفة على النحو التالى :

الفصل الأول : الانتاج فى الفكر الاقتصادى

الفصل الثانى : عناصر الانتاج

المبحث الأول : الطبيعة

المبحث الثانى : العمل

المبحث الثالث : رأس المال

المبحث الرابع : التنظيم والادارة

الفصل الثالث : التآليف بين عناصر الانتاج - قانون الغلة المتناقصة

الفصل الرابع : تكاليف الانتاج

الفصل الأول

مفهوم الانتاج في الفكر الاقتصادي

تطور مفهوم الانتاج بنظور الفكر الاقتصادي تطوراً كبيراً . ويمكننا متابعة هذا التطور باختصار ، باستعراض ما جاء في تحليل كل فئة من المفكرين الاقتصاديين .

وفي بداية الأمر عارض الطبيعيون (الفزيوكرات) وعلى رأسهم (كيناي) ما ذهب اليه التجاريون (١) من ان الثروة تتمثل في المصادن النفيسة (الذهب والفضة) ، وهو المبدأ الذي انعكس على سياستهم الاقتصادية بوجه عام فكثروا يرون ان الدولة لابد وان تعمل كل ما من شأنه زيادة رصيدها من هذين المعدنين ، واثمنوا الى تحديد نطاق (العمل المسموح) بأنه ينضمن بجانب ذلك استغلال المناجم وانتاج البضائع واعدادها للتصدير . الخ . وهذا على خلاف الطبيعيين (٢) الذين اعتبروا (الأرض) وحدها هي المنتجة . وقسموا المجتمع بناء على ذلك الى طبقتين : طبقة منتجة هي طبقة الملاك الزراعيين وطبقة عقيمة وهي طبقة الصناع والتجار .

وبناء على ذلك أصبح العمل الزراعي هو العمل المنتج وحده (٣)

(١) ظهر مذهب التجارين Mercantilism في القرنين الخامس عشر والسادس عشر بظهور الدولة الحديثة . واستمر المذهب سائداً حتى أوائل القرن الثامن عشر .

ويمثل التجارين في انجلترا

Thomas Mun, William Temple, Josiac child

ويمثلهم في فرنسا الوزير الفرنسي Colbert

(٢) الطبيعيون أو الفزيوكرات Physiocrates نشروا آراءهم في فرنسا تحت مذهب الحرية الاقتصادية laissez faire, laissez passer . وكان لآرائهم تأثير كبير على آدم سميث في انجلترا بعد ذلك .

ويعتبر (كيناي) فمثلاً لآراء الطبيعيين François Queshay

في مؤلفه الشهير (الجدول الاقتصادي Le Tableau Economique) الذي صدر عام ١٧٥٨ يوضح تداول الثروة داخل الجماعة الاقتصادية. وللمتابعة فلسفة الطبيعيين بالتفصيل راجع :

Charl Gide Riste: History of Economic Dectorines.

(٣) محيد حلمي مراد : المذاهب والنظم الاقتصادية . القاهرة / ١٩٥٠

ص ٥١ - ٦٢ .

حيث ان الانتاج هو خلق لمادة جديدة . وهذا التعريف المحدود لمفهوم الانتاج يختلف عما نأخذ به حينئذ من أن الانتاج خلق للمنفعة وليس خلقا للمادة ذاتها. وقد عارض آدم سميث (١) هذه النظرة ممثلا الفكر التقليدي بقوله : (ان العمل السنوي لكل امة هو المصدر الأول الذي يدها بكل ما تحتاج اليه في حياتها) فالتاج المجتمع اذن هو ثمرة مختلف فروع النشاط الاقتصادي بحيث لا يجوز الادعاء ان ازدياد الثروة القومية يتوقف على زيادة المحصول الزراعي فحسب . ذلك ان زيادة الثروة القومية تتوقف على تزايد كلفة المنتجات التي توضع تحت تصرف الأفراد وبناء على هذا أصبحت الاعمال الصناعية (أعمالا منتجة) وتضمن مفهوم (الثروة) كل الأشياء المادية النافعة .

ومع ذلك نلاحظ ان آدم سميث قد قصر الاعمال المنتجة على تلك التي تؤدي الى (خلق شيء مادي) اما دون ذلك فلا يمتير من قبيل الاعمال المنتجة. ويوضح ذلك في قول (ان نفس الكمية من العمل لا يمكن ان تنتج في الصناعة مثلما تنتج في الزراعة . فالطبيعة لا تعمل شيئا في الانتاج الصناعي وانما الانسان هو الذي يقوم بكل العمل وحده (٢) .

ومع ذلك تناول التقليديون — بعد آدم سميث — مفهوم الانتاج والعمل المنتج بالتطوير . فقد ذهب (مالتس (٣) الى أن العمل المنتج هو الذي يؤدي مباشرة الى خلق ثروة مادية . ولم يذهب مذهب آدم سميث في قصر (صفة الانتاج على الاعمال المادية فقط) فقسم الاعمال الى نوعين:

١ — عمل منتج ٢ — خدمات شخصية وهذه الأخيرة قادرة على انتاج الثروة ، أو حملتها ، ولو بصورة غير مباشرة . والعجيب انه رغم اعتراف مالتس بدور الخدمات الشخصية الا انه لم يجمعها في مكونات الثروة القومية .

ويعتبر (جان بلتست ساى (٤) أول من توسع في مفهوم الثروة ،

(١) آدم سميث A. Smith (١٧٢٣ — ١٧٩٠) اقتصادي اسكتلندي اقام في انجلترا ، ويعتبر منشئ علم الاقتصاد . وله مؤلف شهر صدر ١٧٧٦ اعتبر ولا يزال مرشدا للاقتصاديين حتى اليوم بعنوان: *An Inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*

ومستلح في الأجزاء القليلة ايضا بعض آراء آدم سميث والتي ثار حولها جدل فكري مزال قائما حتى اليوم .

A. Smith: wealth... op. cit. Book 4 ch 9. (٢)

Malthus: The Principles of Political Economy, p.35. (٣)

(٤) جان بلتست ساى اقتصادي فرنسي (١٧٦٧ — ١٨٢٢) يمثل الاتجاه الحر بعد الطبيعيين وآدم سميث . وقد قدم مؤلفا بعنوان :

فاعتبر الانتاج ليس خلفا للمادة فحسب ، وانما هو خلق لل منفعة كذلك . وهكذا اعتبرت وسائل اشباع الحاجات أو المنافع (مادية وغير مادية) محلا للانتاج ، وشملت بذلك مجموع (الخدمات) التي تقدم في المجتمع ، والتي كان ينكر عليها من سبقوه صفة الانتاجية .

ولما كانت الاموال المادية في نظر (ساي) جزء من الثروة ، فقد توسع بناء على ذلك في تعريف ماهية (العمل المنتج) بحيث لم يعد قاصرا على الجانب المادي فقط وانما تعداه الى الجانب غير المادي وهو الخدمات .
الخدمات : Services فكرنا فيها سبق ان خلق المنافع وزيادتها لا يقتصر على الالتجاء للسلع المادية فقط ، بل قد يتحقق ذلك عن طريق بعض الخدمات الشخصية مباشرة . وهذه الخدمات من الوجهة الاقتصادية (انتاج) . ومقدموها : (منتجون) Producers حيث يترتب على قيامهم بنشاطهم تقديم وسائل اشباع للمجتمع رغم انها ليست ذات مظهر مادي . فالخدمات التي يقدمها الطبيب للمرضى هي في مضمونها سلع غير مادية وتشبع حاجة الفرد الى العلاج . وبالمثل دفاع المحامي ، ونشاط المدرس وجهد المحاسب : وفن الموسيقى أو الممثل . الخ .
 ووالواقع ان الخدمات (كوسائل اشباع) تتميز بأن لها طبيعة خاصة ، اذ غالبا ما ترتبط عملية انتاج الخدمة باستهلاكها . وهذا الارتباط بين الانتاج والاستهلاك قد يكون ارتباطا زمنيا ، أو مكائيا ، أو كلاهما . على خلاف الحال في السلع المادية الذي يتصور فيها حدوث فاصل زمني أو مكائي بين انتاجها واستهلاكها .

ومع سبيل المثال نرى ان انتاج السكر لا يستلزم استهلاك كل الكمية فور انتاجها ، وانما قد يتم استهلاك جز عوتخزين آخر . فلا ترابط بين مكان الانتاج ومكان الاستهلاك . وقد يتم استهلاك جزء منه محليا وآخر يعد للتصدير على حين ان خدمة الطبيب لا يتصور فيها العلاج دون أن يتلقاه المريض فور تقديمه : ويعد هذا (تزامنا) من حيث المكان والزمان معا .

Traité d'économie politique ou simple exposé de manière,
 dans se forment, se distribuent et se consomment les richesses,
 Paris 1908.

ومع ذلك لم يكتسب (ساي) شهرته العلمية بمعارضة من سبقوه في تحليل مفهوم الثروة والانتاج ، وانما بمساهمته القيمة في الفكر الاقتصادي بقانونه المعروف (قانون الاسواق) أو قانون ساي . والذي اعتبر خرم مثل الفكر التقليدي في نظرية التشميل والتوازن .

راجع : رفعت المحجوب : الطلاب الفعلى . المرجع السابق ص ٢٥ .
 حميدة وهران : التحليل الكينزي والمسياسات الائتمانية في البلاد المختلفة (المقدمة) الفكر الكلاسيكي قبل كينز .

وقد يتصور تقديم الخدمة واستهلاكها في زمن واحد مع اختلاف المكان . مثال ذلك خدمات مكتب البريد والهاتف بين القاهرة والإسكندرية . وقد يتولى أحد المحليين الدفاع عن متهم في نزاع فيقوم بالرافعة في مكان وموكله في مكان آخر . وهذا ارتباط بين إنتاج الخدمة واستهلاكها في عوامل زمنية دون المكثية .

ونضيف الى ذلك ان الخدمات لا تقبل بطبيعتها ايكثيتات التخزين شأن السلع المادية ، فطلبها واستهلاكها يتم غالبا في وقت واحد ، ويتحدد حجم انتاجها بحجم الطلب عليها .

ومع ذلك فليس هذا حكما مطلقا ، فقد تقدم خدمات دون طلب لاعتبارات معينة ، فخدمات رجال الشرطة ، والقوات المسلحة على الحدود تقدم للمجتمع دون طلب منه ، وهي تشبع حاجة هذا المجتمع للأمن والاستقرار . الا ان هذه الاستثناءات لا تمس الاصل العام ، وهي تتعلق بطبيعة الخدمة وظروف تقديمها . ويمكن القول بأن المنافع تخلق أو تتزايد فزجتها بأحد الاساليب الآتية :

(١) قد يتم خلق المنفعة — أو زيادتها — اذا انخذ الشيء شكلا Special Form ، مخالفا لما كان عليه من قبل . ويصدق ذلك على معظم العمليات الانتاجية ، حيث تتحول مادة أو مجموعة من المواد الى شكل معين ، تقدم للمستهلك ليقوم بمواجهة حاجة اقتصادية وتحقق له درجة أو أخرى من الاشباع . فنحويل القطن الخام الى خيوط غزل ، ورقائق الصلب الى سيارات وطائرات ، وتحول الخشب الى قطع اثاث يعد تحولا في شكل المادة يزيد من درجة المنفعة المستمدة منها . ويطلق على هذا النوع من المنفعة اسم المنفعة الشكلية Form Utility

(ب) قد يتم الانتاج (خلق المنفعة أو زيادتها) بتدخل عنصر الزمن Time effect ، اذا ما ساهم العنصر الزمني في زيادة منافع الاشياء . ويتصور ذلك في حالة الاحتفاظ بالسلعة عند انتاجها الى حين تطلب للاستهلاك . ذلك ان توفر السلعة في الوقت الملائم للطلب عليها يجعل منافعها لثمل واكبر ، خاصة اذا كانت السلعة ذات طبيعة موسمية مثل بعض المحاصيل الزراعية . فحفظ الخضراوات والفاكهة بالتجميد ، يرفع من درجة الاستفادة منها في آخر العام ، نظرا لتضاؤل العرض تدريجيا مع مرور الزمن . ولذلك سنرى في الاجزاء القادمة من الدراسة أهمية قبلية السلعة للتخزين ولتر ذلك على حجم الكمية المتاحة للأفراد منها طول العام .

والواقع ان عنصر الزمن يلعب دورا هاما في تحديد قيمة السلعة ،
او منفعتها للأفراد ، وتبرز هذه الحقيقة في سلع معينة بالذات ، فاللوحات
الزيتية النادرة تتزايد قيمتها كلما مضى عليها وقت اكبر ، كذلك السجاد
الاراني النادر ، والقطع الاثرية ذات القيمة الفنية .

ولكن نلاحظ ان تطور منافع هذه الاشياء يتدخل عنصر الزمن فطلب
عليه الطابع الشخصي لارتباط المنفعة — ودرجتها — برغبة الفرد في اقتناء
السلعة . لذا غالبية السلع الاخرى التي تتزايد منافعها مع انخاف عنصر
الزمن فهي ترتبط أولا كما ذكرنا بالقلبية للتخزين ، والتبريد ، والتشوين ،
وترتبط بمستوى الفن الانتاجي المطبق في مثل هذه العمليات الذي يضمن
توفر السلعة على مدى فترة طويلة من الزمن . ويطلق على المنفعة التي
تخلق لو تتزايد بهذا الاسلوب انها منفعة زمنية للسلع Time Utility

(ج) قد تتضمن المنفعة درجة اكبر في قدرتها على اشباع الحاجات
اذا تغير مكان السلعة من منطقة لاخرى او من بلد لآخر . ويتحقق ذلك
اذا تفاوتت ندرة السلعة الواحدة في الاماكن المختلفة ، فيكون نفعها من
مكانها الاصلى الى مكان آخر رفعا لدرجة الاستفادة منها . فوجود البترول
الخام في آباره الاصلية يعد موردا اقتصاديا ، واستخراجه في ذات البلد
يعد عملية انتاجية تتضمن خلقا للمنفعة ومع ذلك فان نقله بواسطة
الانابيب او ناقلات البترول الى الدول الاخرى حيث المصانع والمنشآت
يعد مضاعفة للفائدة المستمدة من البترول لهذه المناطق الاخرى . وبناء على
ذلك يعتبر عملية « النقل » عملا منتجا . وهذا امتداد للفكر الاقتصادي
الحديث في اعتبار الخدمات اعمالا منتجة .

وقياسا على ذلك يمكن ان تعتبر كل عمليات التصدير والاستيراد في
مجال التجارة الخارجية اعمالا منتجة تضمن نقل السلع والخدمات من مكان
الى آخر بدرجة تتزايد معها منافع هذه الموارد .

ومما تجدر الاشارة اليه ان منافع الاشياء بالنقل من مكان لآخر على
مستوى القطاعات الاقتصادية كلها (زراعية . صناعية . تجارية) قد
تطورت كثيرا بفضل وسائل النقل الحديث والسريع من الطرق البرية
والبحرية والنهرية والجوية فضلا عن التقدم التكنولوجي الذي ضمن لهذا
الانتقال السرعة والكفاءة والامن . ويطلق على المنفعة التي تتزايد بتغير
مكانها المنفعة المكانيه Place Utility

(د) قد تتحقق المنفعة وتتزايد بنقل حيالة الشيء من شخص لآخر .
ويمثل ذلك في العمليات الانتاجية التي تيسر تبادل السلع بين المنتج
والمستهلك ، او بين مالك السلعة والراغب في شرائها ، او بين تاجر الجملة
وتاجر التجزئة . وفي مجال الخدمات تمثل اعمال السمسرة في العقارات ،
والشراء بالواسطة في المنقول حيث تتحقق منفعة لكل من الوسيط وطرفي
التبادل نتيجة انتقال السلعة من يد لاخرى كذلك تمثل اعمال الصيرفة في

البنوك مثالا لانتقال الودائع من ملكية لصحابها الى حيازة البنك مما يسود عليهم بالفائدة النقدية او الفائدة المصرفية بأنواعها .

ويطلق على هذا النوع من المنافع المنفعة التملكية او منفعة الامتلاك
Possession - Ownership Utility

(هـ) هناك نوع آخر من المنافع ينشأ ويزداد نتيجة تقديم بعض الخدمات للأفراد ، وتتميز هذه الخدمات بالطابع الشخصي ، وتكون الفائدة او المنفعة المستفيدة منها منفعة شخصية . مثال ذلك المنافع التي يحققها هواه سماع الموسيقى من عزف الفنان ، أو لهواه الفنون الجميلة من التردد على المعارض ، ورؤية اللوحات الفنية . ويشابه ذلك الخدمات الطبية والقانونية والاستشارات الفنية . الخ اذ هي في مجموعها تمثل منافع تنقل من أشخاص بذاتهم الى أشخاص آخرين يرون فيها قدرا مناسباً من المنافع يحقق درجات عليا من الاشباع . ولذلك تسمى هذه المنفعة المنفعة الشخصية Personal Utility أو منفعة الخدمات الشخصية Personl Service Utility لارتباطها بالخدمات دون السلع .

ومن الواضح ان المنافع هنا ذات طابع شخصي بحث بحيث يتمتعز اعطاءها معيارا موضوعيا لقيمة المنافع العائدة منها .

(1) قراءات في هذا الموضوع

Jean Baptist Say, Traité d'Economie Politique, Paris

Heinz Kohler: Scarcity challenged op. cit p4. (2)

1841, pp. 1.2

الفصل الثانى

عناصر الإنتاج FACTORS OF PRODUCTION

يتم الإنتاج بتضافر وامتزاج أكثر من عنصر من عناصر الإنتاج .
وعناصر الإنتاج الرئيسية : الطبيعة Nature والعمل Labor ،
ورأس المال Capital

فالتبيعة تمد الإنسان بالمواد الضرورية اللازمة لممارسة نشاطه
الاقتصادى . والعمل عنصر أساسى فى الإنتاج لأن كل منفعة جديدة انها هى
مستمدة من نشاط الإنسان . ورأس المال من مستلزمات الإنتاج لما تقوم
به الآلات والمعدات من اسهام فعلى فى العملية الانتاجية .

وقد اضاف بعض الكتاب عناصر أخرى مثل : التنظيم . وهو العملية
التي تتولاها طائفة المنظمين ، ويوكل اليهم مهمة التآليف بين عناصر الإنتاج
السابقة وتنظيم طائفة المديرين . واضاف البعض الآخر (الدولة) باعتبار
ان فلسفة التدخل الحكومى ، والتوجيه ، وتولى الدولة مسئولية الإنتاج
قد ابرز لها دورا لم يكن معروفا من قبل .

وعلى العكس من ذلك يرى البعض ان عناصر الإنتاج لابد ان تقتصر
على الطبيعة والعمل فقط (١) وهؤلاء قدامى الاقتصاديين الذين لم يروا فى
رأس المال سوى حصيلة تضافر العمل مع الطبيعة .

والواقع ان هذا التقسيم لا يخدم سوى جانب العرض
فحسب ، ذلك ان عناصر الإنتاج كثيرة ، وغير متجانسة . ثم ان التفرقة
بين جزيئات كل عنصر ، او وحدات كل عنصر قد تدق ، بل تتعذر فى بعض
الاحيان . فليس سهلا فصل ما هو (طبيعة) عما هو (عمل) ، ومن
المتعذر اعتبار (الادارة والتنظيم) شيئا غير العمل . فهى لا تعدو ان
تكون عملا من نوع معين . ثم ان رأس المال ما هو الا نتيجة تضافر
الطبيعة والعمل معا .. وهكذا .

واذا نحن نظرنا الى هذه العناصر مجتمعة نجد انها لم تتحقق كلها
دفعة واحدة . ففى اول الامر انحصر اشباع الحاجات فيها بتقديم الطبيعة

(١)

«In a sense» Says Marshall, «There are only two agents of
production, Nature and Man».

A. Marshall: Principles of Economics: op. cit ch IV.

من موارد بكر يمكن استخدامها كالفواكه والأسماك والخضروات التي كان يستخدمها الإنسان البدائي كما هي بحالتها الأولى في اشباع الحاجات . ثم بدأ عنصر العمل في الظهور حينما بدأ الإنسان يدرك أن منافع الأشياء يمكن ان تزايد لو بذل مجهودا في سبيل الحصول عليها لو تطويرها .

ومن المعروف ان بلورة العمل الإنساني كانت (الزراعة) ولعل ذلك ما دفع (الطبيعيون) الى الاهتمام بفاعلية الأرض ، والى قصر الانتاج على النشاط الزراعى وحده على لسلس انه النشاط الذى يتضمن مفهوم (الخلق) Creation وليس تجييعا لموارد موجودة قبلا كما هو الحال في الصناعة او التجارة .

وعندما تغير هذا المفهوم الضيق بعد ذلك ، اشتمل عنصر العمل على كل من الانتاج الزراعى والصناعى . وكان من المنطقى ان يستخدم الإنسان أدوات بدائية في كلا النشاطين ، مثل سنارة الصيد والقوس والمحراث البدائي .. الخ .

ثم مع تطور الحياة وتفتح الذهن البشرى بدأت تتعدد الآلات رويدا رويدا .. الى ان وصلت الى الصورة التي نراها عليها الآن : آلات ضخه ، معقدة ، تدار بالطاقة الكهربائية والذرة .. الخ .

ثم ظهر وتطور رأس المال، ولم يلبث ان احتل مكان المصدارة في عناصر الانتاج في العهد الحديث يشاركه في ذلك عنصر التنظيم والادارة الذى اصبح هو الآخر ذو أهمية لا يمكن انكارها في عصر التخصص وتقسيم العمل وتعدد أنواع ومستويات العمليات الإنتاجية .

المبحث الأول : (الطبيعة) (١) NATURE

الطبيعة هي كافة الظروف الطبيعية او كل مستلزمات الانتاج التي يمدنا بها الوسط الطبيعى . وتشمل الصفات الطبيعية والكيميائية والحيوية والتضاريسية للأرض ، بالإضافة الى ما يحويه باطنها من المناجم والبتترول والمياه الجوفية . ولا يقتصر عنصر الطبيعة على الأرض فقط وانما يتضمن جميع المواد الأولية ، والقوى الطبيعية — غير قوى الإنسان — كقوة الماء

(١) تفضل كثير من المؤلفات استخدام لفظ (الأرض) وفي هذا يقول

كوهلر

There is a group of Resoures reffered to as land.

This is the shorthand way of describing natural resources or gifts of nature, productive ingeredients which no man has made and which are as yet untouched by human hands.

ومع ذلك تفضل استخدام لفظ (الطبيعة) لانه يدل على كل ذلك .

والرياح (١) والظروف المناخية والجغرافية والجيولوجية معا .

وصلة الإنسان بالطبيعة ترجع الى بدء الحياة ، فهو يؤثر فيها ، ويتأثر بها . وقد كان تأثيره بالطبيعة سابقا على تأثيره فيها ، اذ ساعدت عوامل المكان والظروف المناخية والجغرافية في احداث تجمعات بشرية في اماكن دون اخرى . ولذا كانت الطبيعة هي التي تحكم الانسان ، ومع التطور الحضارى ، والتقدم التكنولوجى امكن للبشر ان يسيطروا عليها واصبحوا لها حاكمين . وبالتالي لم يعد النشاط البشرى محكوما بعوامل الطبيعة وحدها بل ربما أصبحت الطبيعة أضعف هذه العوامل جميعا .

ومع ذلك لم يختفى تأثير الطبيعة في النشاط الاقتصادى تماما ، فمازالت درجة الحرارة ارتفاعا وانخفاضا — تؤثر في معدل النشاط البشرى كما ونوعا . وقد ترتب على ذلك وجود شعوب خاملة في المناطق الحارة ، وشعوب لا تعمل في المناطق المتجمدة ، ونشاط بارز في الاماكن المعتدلة والباردة . . . وقياسا على ذلك يمكن القول بان درجة الرطوبة والامطار ، والرياح ، وتساقط المياه ، عوامل جغرافية لها تأثيرها الواضح حتى الآن . ثم ان الموقع في حد ذاته . وطبيعة التربة تتدخل في تحقيق نوع من التخصص في فرع من فروع الإنتاج . فدول الساحل تعمل بالصيد وبناء السفن ، ودول الغابات في الصيد وقطع الأخشاب ، ومناطق المناجم بالصناعات التعدينية وهكذا . . . وان كان توطن النشاط الاقتصادى تبعيا للظروف الطبيعية قد أصبح محدودا كما ذكرنا ، اللهم الا فيما يتعلق بالأراضي الزراعية نظرا لما يتميز به من صفة الثبات . ولذا تتركز الزراعة والرعى في الاماكن الخصبة ، وان كان تدخل الإنسان والفن الانتاجى قد أحدث تغيرا كبيرا في وزن الأرض كمصدر انتاجى طبقا لهذا المفهوم . فقد استصلحت أراضي نتيجة التقسيم العلمى . وزرعت اماكن لم تكن قابلة للزراعة ، ومن أحدث التجارب في ذلك المحاولات الناجحة في زراعة صحراء سيبيريا والمناطق القطبية ، وعلى المستوى العربى في المملكة العربية السعودية وبعض دول الخليج .

(١) يرى البعض ان قوة الحيوان تعتبر عنصرا من عناصر الطبيعة. ولكن الواقع يشير الى أن الحيوان وهو يساهم في الإنتاج انما يقدم عملا. وهو عمل غير ارادى . ولما كان العمل بالمفهوم الاقتصادى هو ذو الصفة الإنسانية والذي يقترب بالارادة ، فان عمل الحيوان يقترب كثيرا من عمل الآلة ويصبح له قرابه لرأس المال أكثر من قرابته لعنصر الطبيعة . اما الموارد الطبيعية التى تتمثل في بعض الكائنات الحية كالأسماك والحيوانات المتوحشة والطيور فلا بأس من اعتبارها وسطا طبيعيا . وبذلك تختلف عن النوع الأول حيث انها لا تساهم في عملية الإنتاج بشكل واضح او محدود .

ومن المعروف ان كل قوى الطبيعة تقريبا أصبحت الآن مسخرة
لخدمة الإنسان . فقوة الرياح لتسيير السفن وإدارة الآلات ، ومسايط
المياه لوليد الكهرباء ، وحرارة الشمس لإدارة الأفران ، وقوة الذرة وماتج
عنها من نغير هائل في مجالات التكنولوجيا لتحويل مختلف أوجه النشاط
الاقتصادي .

ومكونات عنصر الطبيعة يتضمن أشياء تقدمها لنا بسخاء وبكميات
غير محدودة كالرياح ، والشمس ، والمياه ، والحرارة . وهذه لا تشكل
عقبة بالمعنى الاقتصادي لأنها موارد غير محدودة . أما النوع الثاني من
هبات الطبيعة فهو محدود الكمية ، بحيث يتحدد له ثمن ، ويصبح بالا
اقتصاديا . ومن أبرز أنواعه (الأرض) .

والمقصود بالأرض هنا الأرض بالمعنى العام ، أى الأرض الزراعية،
وأراضى البناء ، والأراضى التى تضم مغلن ، وأراضى آبار البترول . .
الخ (١) . وتميز الأرض كمصدر من عناصر الانتاج بعدة خصائص (٢) :

١ - الثبات ٢ - محدودية العرض ٣ - عدم التجانس

(١) ثبات الأرض صفة تميزها عن باقى عناصر الانتاج الأخرى .
فكل من العمل ورأس المال ، والتنظيم ، سريع الانتقال من مكان لآخر ،
ولذلك لا يشكل وجودها عقبة في سبيل النشاط الاقتصادي ، بعكس
الأرض اذ تمثل عاملا من عوامل توطن النشاط الاقتصادي خاصة النشاط
الزراعى الذى يرتبط بالأرض ذات الخصوبة أو النشاط التعدينى حيث
يرتبط بأماكن المناجم . . وهكذا .

(١) منح التقليديون أهمية بالغة للزراعة، ولذلك كان اهتمامهم بالأرض
الزراعية أو القابلة للزراعة باعتبارها النشاط الرئيسى المنتج ، اهتماما
بالغا ، ومع ذلك بدأت أهمية الأرض ، والزراعة تتضايل بعد الثورة
الصناعية وبلغتلى أخذ الاهتمام بها يقل تدريجيا أمام تزايد التكاليف عن
النشاط الصناعى ، وأهمية عنصر رأس المال .

(٢) أهتم ريكاردو ومن جاء بعده بإبراز أهمية الأرض واطلقوا عليها
هبة الطبيعة Gift of nature واعتبروها لذلك متميزة عن
عناصر الانتاج الأخرى بالخصائص المذكورة في المتن وهى خصائص كانت
ومازالت محل نظر ومناقشة كثير من الاقتصاديين .
راجع في ذلك :

Hanson: op cit. ch III p 33.

The factors of production III (land) p. 37. 39.

(٢) **عرض الأرض محدود** (١) نقصد بتحديد العرض ان الأرض لا ينطبق عليها قانون العرض والطلب فالعرض يختلف تبعا لنظرتنا للأرض ك مجموع أو الأرض كقطعة . فإذا اعتبرنا مساحة الأرض في مجموعها محدودة ، فهذا صحيح . فمساحة الأرض ككل ، أو عرضها الكلي ثابت لا يؤثر عليه ما يؤثر على غيرها من السلع . فإذا حدث وزاد عدد السكان بمعدلات مرتفعة فإن عرض الأرض يصبح محدودا بالنسبة لمتطلبات غذاء هؤلاء السكان وسكناتهم. وإذا ترتب على ذلك ارتفاع في قيمة الأرض فإن الفائدة من وراء ذلك ترجع على ملاك هذه الأراضي ، أما إذا فرضت ضريبة فلا يتبع ذلك انكماش في مساحة الأرض المعروضة كما يحدث بالنسبة لرأس المال أو بالنسبة لأي سلعة عادية ، فمهما زادت أعباء الأرض فعرضها ثابت .. هذا إذا نظرنا إلى الأرض في مجموعها أما إذا نظرنا إلى قطعة واحدة فنرى أنها قابلة للزيادة والتقصن مثل عنصرى العمل ورأس المال تماما . فإذا زاد الطلب على المواد الغذائية يستطيع الإنسان زيادة عرض الأراضي الصالحة للزراعة سواء باستصلاح الأراضي الزراعية أو ردم المستنقعات أو زراعة الصحارى . والعكس صحيح . ذلك أنه من المتصور ترك مساحة من الأرض غير مستغلة ، وبذلك ينقص عرض الأرض تبعا للظروف .

(٣) **والأرض عنصر غير متجانس** . ويقصد بعدم التجانس هنا عدم تجانس الأرض من حيث درجة الخصوبة. فلا توجد قطعنين على درجة واحدة من الخصوبة ، وتتجه قيمة الأرض طرديا مع درجة خصوبتها . وقد يقصد بعدم التجانس في الأرض ان عدم تجانسها يتحقق من حيث ملائمتها لنشاط معين ، فأرض تكون أصلح للهرعى ، وأخرى للزراعة ، وثالثة للبناء . والقطعة الواحدة قد تصلح لكل هؤلاء إنما درجة صلاحيتها تختلف من استخدام لآخر (٢) .

(١) Limited in quantity . رأى ان العرض لا يمكن زيادته . ويعاب على ذلك ان العرض ليس محدودا بصورة مطلقة ، فهناك أراض استصلحت ومازال استصلاح غيرها ساريا ، ثم ان التقدم التكنولوجى عمل على ارتفاع حجم المساحة المحسوبة للأرض وهذا ما حدث في إنجلترا في منتصف القرن الثامن عشر .. ومن ناحية أخرى من المتصور أن يتناقص عرض الأرض كأن يبتلع البحر جزءا كبيرا هو الحال في هولندا .

Hanson: op., cit. p. 38.

(٢) يضيف البعض إلى خصائص الأرض أنها العنصر الوحيد الذى تظهر به آثار قانون تناقص الفلة Law of diminishing returns وهذا القول أصبح حاليا غير سليم حيث ان قانون الفلة المتناقصة لم يعد قاصرا على الزراعة والأرض فحسب وإنما تعداها إلى باقى القطاعات الإنتاجية كالمصناعة . وسنرجى شرح القانون إلى الجزء الثانى .

المبحث الثاني : (العمل) LABOR

العمل هو كل جهد يبذله الإنسان بوحى من ارادته واختياره ، سواء كان جهدا ذهنيا أو جسمانيا لتحقيق غرض نافع . أو هو كل غناء يتحملة الإنسان في سبيل اشباع الحاجات عن طريق انتاج السلع والخدمات .

ولذلك يعتبر العمل واحدا من الأنشطة الاقتصادية التى تعمل على إيجاد حل للمشكلة الاقتصادية التى تواجه المجتمع ككل . وترجع الفائدة في مساهمة العمل في الانتاج الى قدرته الانشائية وبالقائى قدرته على خلق أو زيادة منفعة السلع والخدمات التى يشارك في انتاجها . الا اننا لابد وان نأخذ في الاعتبار انه لا يوجد حتى الآن مجتمع يتمتع بوفرة مطلقة في هذا العنصر لما يواجه من محدودات سنذكرها فيما بعد .

ويمكن ان نستخلص من التعريف السابق خصائص ما يعتبر « عمالا » بالمفهوم الاقتصادى في النقاط الآتية :

(أ) العمل لكى يكون عمالا اقتصاديا لابد وان يكون اساسه « الاختيار » . وبناء على ذلك يعتبر عمل الإنسان فقط عمالا اقتصاديا لأنه يتمتع بالارادة والادراك . وتربيا على هذا المحدد لا يعتبر من قبيل العمل الاقتصادى كل عمل لا ارادى ، لا تتدخل الارادة والعقل فيه . فلا يعتبر عمل الآلة عمالا اقتصاديا . ولا يعتبر النمليل الكورغلى في النبات عمالا اقتصاديا ، ولا يعتبر عمل الدواب في بحثها عن المرعى والماء عمالا اقتصاديا . فهذه كلها اعمال اما آليه موجهة من ارادة انسانية أو اعمال فريزية تمت بوحى الفطرة .

واقتران مفهوم العمل بالصفة الانسانية يعنى ان الإنسان يختار العمل الذى يناسبه بارادته ، ويؤديه على الوجه الذى يراه . وهو كروب العمل حر في ان يختار عماله ومستواهم ، وهو كعامل يختار الحرفة التى يجيدها . بل هو حر في ان يعمل أو لا يعمل . ومع ذلك فحرية العمل ليست مطلقة . فهى محدودة باعتبارات تنظيمية وقانونية كوجود اعمال يحظرها القانون ، أو كتنظيم ساعات للعمل ، وتقديم ضمانات للعمال الذين يباشرون اعمالا بها خطورة على الصحة أو الأمن .

ولذلك فان بعض الاعمال تستلزم استخراج اذن بها من السلطات القائية وبعض الاعمال يتعين انبائها في أماكن محددة — بعيدة عن العمران مثلا كاعمال المتفجرات أو معمل الامصال لخطورتها على المواطنين .

(ب) لا يعتبر عمالا اقتصاديا ذلك النشاط الذى لا يحقق منفعة . ولذلك يجب ان يرتبط الجهد الانسانى بهدف تحقيق المنافع الاقتصادية بغية

الشجاع الحاجات . ولا يعتبر من قبيل الأمهال الاقتصادية .
انتفعت بمنتهى على الآلة أو يلعب للوقت مجرد إضاعة الوقت والتسلية .
لها من يقوم بهذا العزب الآخرين مقابل أجر تقدي فهو يقوم بعمل اقتصادي
يحقق به منفعة ويضيع به حاجة .

(ج) يعتبر الألم والمعناء من مظاهر العمل . والإنسان قد يجد لذة
في عمله ولكن الجهد الذي يبذل فيه قد يورثه الألم والمعناء . ويتزايد الألم
في العمل طرديا مع درجة الاضطراب له . فمن يعمل ليلا في ملاهى عناء أثبت
مما يعمل نهارا . لو قلت فراغه للحصول على أجر إضافي يحقق له مستوى
أرفع . ولذلك تقل درجة الألم كلما انخفضت درجة الاضطراب . فيحترف
التفصيل عمله أشد عناء من الهوى رغم أن كلاهما يؤدي نفس العمل ،
ولكن الأخير يقترن عمله برغبة شديدة فيه تنسيه ألم العمل .

بل أن العمل يتزايد مع تزايد المجهود ومضى الزمن . ومن يشتغل
خمس ساعات غير من من يشتغل خمسة عشر . وقد كان هذا الوضع من
أهم الاعتبارات التي دفعت العلماء للبحث عن وسيلة تخفف ألم العمل عن
العنصر البشري . فوجدت الأدوات واستخدمت الدواب ثم أخيرا اخترعت
الآلات فوفرت جهدا ووقتا كبيرا على العمال . وقد قللت القوانين الوضعية
بعناية الطبقة العاملة بأن حددت لهم ساعات للعمل وساعات للراحة حتى
لا يتزايد الألم والمجهود على العاملين .

(د) الوقت ثوب العمل : بمعنى أنه لا بد أن تمر فترة من الزمان
حتى يؤدي العمل ثمرته . ومن الطبيعي أن يطول وقت العمل أو يقصر
حسب الحاجة . وكلما تعددت الحاجات كلما كان الوقت ثميناً وقصيراً .
ولذلك نجد أن الشعوب الرافية تعرف تملأ قدر الوقت ولا تتركه يضيع
هباءاً بعكس الشعوب المتأخرة التي تصطب بالخمول والكسل وتضيع
الساعات فيما لا جدوى منه .

ولا يعني ذلك أن كل وقت الإنسان للعمل . . فله وقت للراحة ،
وهناك الإجازات والأمهاد الدينية والوطنية ، ثم أن الدولة تحدد السن
المناسبة للعمل حتى لا يلزم الطفل بالاعمال المجهدة ، ولا يلزم
الشيخ بتعبه ما كان يقوم به من عمل في أول حياته . وتحدد سن العمل
عادة ما بين الخامسة عشر والخامسة والخمسين ، ومنها يمكن تحديد
حجم القوة العاملة في الدولة من الرجال والنساء . ولذلك أهمية كبيرة
في البحوث التي تتعلق بالكتاهه الانتاجية ، وحجم الناتج القومي ، والتركيب
السكاني الذي يؤثر على مستوى الانتاج القومي بوجه عام .

ويلاحظ أن القوة العاملة في الدول المتقدمة اقتصاديا أكبر منها في

الدول المختلفة نجد ان الأعمار فيها والتي تنحصر بين ١٥ - ٥٥ سنة تتجاوز الـ ٦٠٪ - ٧٠٪ من عدد السكان . بينما لا تكاد هذه النسبة تتراوح بين ٣٠ - ٤٠٪ في البلاد المختلفة . وذلك راجع الى ارتفاع معدل المواليد وبالتالي ارتفاع نسبة الأحداث الى اللاتين للعمل ، فضلا عن ان كثير من المجتمعات المختلفة تحرم تقليدها عمل المرأة مما يضعف كثيرا من حجم القوة العاملة .

(أنواع الأعمال الاقتصادية)

يوجد عدد كبير من تقسيمات العمل في كثير من المؤلفات الاقتصادية، ونقدم هنا بعضا منها على سبيل المثال لا الحصر :

(١) الأعمال الذهنية والأعمال البدنية :

تقسم الأعمال الاقتصادية الى أعمال عقلية . تتطلب مجهودا ذهنيا، كأعمال العلماء والمخترعين والفلاسفة . وأعمال عضلية ، وتستلزم نقل مجهود جسدي ، كأعمال الزراعة . وعمل المناجم والمهاجرين . وعمل البناء .

والواقع ان التقسيم ليس حاسما بين النوعين ، فهناك آلاف الأعمال الأخرى التي تجمع بين الصفتين ، بل انه من المتعذر القول بأن هناك أعمالا ذهنية بحتة وأعمالا بدنية بحتة . فالمعلم الذي يبذل مجهودا ذهنيا شاقا، انما يشعر بالمجهود البدني أيضا وان كان اقل كثيرا من عنائه الذهني . والزارع يقوم بعمله بلذلا بمجهودا بدنيا كبيرا . ولكن هذا العمل لا بد له ولو شيء بسيط من التفكير والتدبير . ولذلك تبرز أهمية التفرقة فقط من ناحية نسبية ونوعية الأعمال . ودرجة مساهمة العمل الذهني والبدني في كل منها .

وقد ساعد تقدم العلم ، وظهور الاختراعات الحديثة في التخفيف عن الإنسان الى حد كبير ، اذ ساهمت الآلة في القيام بدلا منه بكثير من الأعمال البدنية .

ولا يخفى ما تشعر به ربة البيت المعصرى من الراحة البدنية أمام العدد الهائل من الاختراعات العلمية التي تدخل منزلها على صورة معدات كهربائية . كما نلاحظ ان المصانع أصبحت اليوم تدار بالآلات ميكانيكية توفر كثيرا من جهد العامل . وقيلنا على ذلك فنذكر وسائل النقل ، والآلات الحاسبة ، وآلات الحفر في قطاع المبانى والآلات الضخمة في امكن البحث من المعادن والبتروكيمياويات وغيرها .

وتد ترتب على التوسع في استعمال الآلات ان زالت التفرقة التى كان يضعها العلماء بين الاعمال البسيطة والاعمال التى تتطلب كفاءة خاصة . ذلك ان استخدام الآلة كثيرا ما يعوض الكفاءة البشرية الناقصة ، او حتى يحل محلها ويقوم بعملها خير قيام . ومن المعروف ان العقول ، الالكترونية اليوم تتير المصانع . وتنبأ بالحالة الجوية ، وتطلق الصواريخ ، الى الفضاء بحسبهاث دقيقة وهذا ما يعجز عنه الجهد البشرى ، وان استطاع . فان يستغرق زمنا وعناء كبيرا .

ونضيف الى ذلك ان الاعمال اليدوية قد بدأت بدورها فى الاختفاء ، فصناعة النسيج أصبحت آلية ، والاحذية ، والملابس الجاهزة . . ولذلك اقتصر المجهود البشرى الآن فى كثير من الصناعات على متابعة الآلة وهى تعمل ، لا ان يقوم هو بالعمل .

ومع ذلك فهناك أعمال لا يمكن تصور اتمائها آليا . فهى أعمال ذات طابع شخصى سواء كانت أعمالا ذهنية أو أعمالا بخرنية وترتبط باسم صاحبها دائما فأعمال النحت ورسم اللوحات الزيتية لا يتصور قيام الآلة به بالدقة التى تقوم بها اليد البشرية . ثم ان هناك أعمال ذهنية لا يتصور قيام الحاسب الالكترونى بها وتنبأ فى العدد الهائل من المعارف الإنسانية التى تضيف الى التراث التقافى اضافات جديدة . ولذلك يبقى للعقل البشرى — مهما كانت التطورات — مكانه الممتاز الذى يرتقى به عن الآلة والذى يؤكد ان العمل الذهنى سيبقى دائما وان كان البقاء سيكون لاعلى مستوى من مستويات الفكر الإنسانى .

(ب) أعمال الإدارة وأعمال التنفيذ :

تنقسم الأعمال الى أعمال إدارية ، وهى الأعمال التى تنظم العملية الإنتاجية وتوجه المشروع وترسم الخطوط العريضة لنوع ومستوى وكمية الإنتاج . وأعمال تنفيذية ، وهى الأعمال التى تنفذ ما وضعته فئة الإدارة من تنظيم . وتتضح أهمية هذه التفرقة فى القطاع الصناعى بوجه خاص . ذلك ان هناك مشروعات ، يتولى إدارتها وتنظيمها مخططون ، يرمسون سياسة العمل ، ويتحملون مخاطره ، ويحصلون على أرباحه ، ويواجهون الخسائر . هذا على عكس فئة العاملين الذين يقتصر عملهم على تنفيذ الأوامر من جهة الإدارة ، ويضم لفظ (العاملين) الموظفين والعمال معا على ان يتناولوا اجرا لقاء عملهم دون تحمل أى مسؤولية بالنسبة للأرباح أو الخسائر .

وقد تدق التفرقة بين الأعمال الإدارية والتنفيذية فى القطاع الزراعى ، ذلك ان صفة المدير والعامل تميز معا فى شخص الزارع . فهو المالك

(غالباً) وهو المخطط للمشروع وهو القائم بالعمل . وإن كان هناك بعض استثناءات يحدث فيها فصل بين الأعمال الإدارية والتنفيذية في المزارع للجماعية ، والاتعايمت ، والمساحات الواسعة التي تدنى الدولة زراعتها .

كذلك في قطاع التجارة والخدمات تبرز الأعمال الإدارية بالتنفيذية في الوحدات الصغيرة ، وكلما اتسع النشاط الاقتصادي ، تميز فصل الأعمال الإدارية عن التنفيذية .

(أهمية العمل في الإنتاج) Importance of Labor

كما سبق يتضح أن العمل يلعب دوراً رئيسياً في الإنتاج ، فيجب عليه طبيعته الإيجابية لا يتصور إنتاج سلعة أو خدمة دون اشتراكه في إيجادها . ولا يقتصر دور العمل على خلق المنافع وزيادتها في السلع والخدمات المصنوعة بواسطة الأفراد ، وإنما يمتد دور العمل إلى موارد الطبيعة ذاتها وثرواتها . فلا يمكن الحصول على زهور برية أو فواكه فطرية إلا بجمعها ووضئها تحت تصرف المستهلكين — وهذا يعد في حد ذاته عملاً اقتصادياً .

وقد اعترض البعض على هذا الإطلاق في دور العمل الإيجابي في ميدان الإنتاج بأن بعض الثروات وجودها سابق على وجود الإنسان ، ويعتلى لا فضل له في إيجادها ، إلا أن هذا الاعتراض مردود بأن هذه الأشياء لا تكسب صفة الثروة إلا بالكشف عنها ولا تكون نافعة إلا إذا بذل مجهود في تقديمها إلى المكان السليم لاستخدامها . . فالأرض المجورة ، وبنفيع البترول ، والمناجم غير المكتشفة لا جدوى منها في إشباع الحاجات ما لم تتدخل اليد البشرية في زراعة الأرض ، واستخراج البترول ، والكشف عن المعادن واستخدامها .

وقد أدت أهمية عنصر العمل على هذا النحو إلى أن اعتبر في فترة ما من فترات الفكر الاقتصادي عنصر الإنتاج الوحيد (١) وتزعم هذا الاتجاه آدم سميث بحيث أن قيم الأشياء كانت تتحدد في رايه بما بذل فيها من ساعات العمل .

(١) اختلفت نظرة الاقتصاديين الأوائل العمل . فالبطيبيون كانوا يعتقدون أن الأرض هي العنصر الإنتاجي الوحيد ، وأن العمل الزراعي وحده قادر على خلق إنتاج من التربة الزراعية . وقد ذهب فريق آخر ، ومنهم آدم سميث إلى اعتبار العمل العنصر الإنتاجي الوحيد ، وأن القدرة الإنتاجية للأرض ممثلة فيها تحويه من معادن ، ومواد عضوية ، وما هو هواء ، تتحول إلى حاصلات زراعية بفعل الإنسان . وأن العمل المنتج هو الذي يؤدي إلى زيادة الكميات المنتجة من السلع المادية فقط . وقد سبق أن أوضحنا أن (ساي) قد أدخل الخدمات أيضاً في مفهوم خلق المنافع وتوزيعه للأشياء المنتجة . .

وقد سبق أن أوضحنا أن عنصر العمل ذا طابع انساني ، ولذلك فهو يتميز عن كل من الأرض ورأس المال بأنه وسيلة الانتاج والغاية النهائية من كل تنظيم اقتصادي ، فضلا عن أنه يتداخل مع عنصرى الأرض ورأس المال بصور مختلفة . فهو عنصر متحرك ، ولهذا السبب يعتبر وسيلة وغاية في نفس الوقت : فهو وسيلة لانتاج السلع والخدمات لا يمكن تجاهلها ، وهو غاية التنظيم الاقتصادي الذي يهدف لتحقيق العمالة الكاملة .

العوامل المحددة لعرض العمل :

ويتوقف عرض العمل (١) المخاض في أى بلد على عوامل متعددة في مقدمتها :

(أ) حجم السكان : يمثل حجم السكان وتوزيعه على فئات العمر المختلفة عرض العمل إلى حد كبير ، إلا أن الأمر يحتاج إلى مزيد من مناقشة معدل المواليد والوفيات وحصر فئات السن العليا والفتيا حتى نستخلص منها ما يعرف بقوة العمل .

(ب) يتوقف عرض العمل كذلك على القوانين والتشريعات التي تنظم ساعات العمل ، ومن العمل ، ومن التقاعد عن العمل .

أى تحديد نسبة السكان المستعدة والمغادرة على العمل بالمقاييس إلى الحجم الكلى للسكان . وغالبا ما تتحدد نسبة القوة العاملة في فئات العمر المحصورة بين سن الخامسة عشر والخامسة والخمسون مع اختلاف النظم من بلد لآخر (٢) .

(ج) ويتوقف كذلك على عدد ساعات العمل الذي يقوم بها الفرد سنويا. ويتوقف الأمر هنا على القوانين الخاصة بتحديد ساعات العمل من دولة لأخرى .

والذى يهنا هو الإشارة إلى العامل الثانى والثالث من حيث أهميا يكونان عناصر قوة العمل . فهيكل العمالة يتحدد بعوامل وإعبارات تختلف باختلاف البلاد ودرجة تقدمها الاقتصادي ، كما تتدخل الامتيازات الاجتماعية ، والقانونية في تحديد القوة العاملة ، بل قد يكون للعقيدة والتقاليد دخل في تحديد من يعمل ومن لا يعمل بعيدا عن المقاييس الفنية .

Labor force

(١) H. Kohler: Scarcity challenged: op. cit p. 4 (labor). (٢)

ففى الشعوب الفقيرة يعمل الرجل والمرأة والأطفال ما داموا قادرين ببنيا على ذلك ، على حين تحرم تشريعات الدول المتقدمة تشغيل الأحداث ، وتنظيم عمل المرأة . وفى البعض الآخر يحرم مشاركة المرأة فى أوجه النشاط الاقتصادى مما يترتب عليه تعطيل نسبة لا تنكر من القوة العاملة لأن التقاليد تمنع خروجها للعمل ، على حين أن فى بعض التشريعات الأخرى ترى أن المرأة تتساوى مع الرجل فى حق العمل والأجر والاجازات . . الخ . والأمثلة عديدة وإن كان لكل اقتصاد ظروفه وإمكانياته التى تشكل فى النهاية قوة العمل التى تشكل العرض الكلى للجزء الصالح للعمل للقيام بالنشاط الاقتصادى .

التخصص وتقسيم العمل : Especialization and Division of labor

معنى تقسيم العمل :

يقصد بتقسيم العمل تجزئة العملية الإنتاجية الى أجزاء بسيطة ، يعمد بتنفيذ كل جزء منها الى عامل أو مجموعة من العاملين .

وتقسيم العمل ظاهرة عامة . لا تقتصر على ميدان الاقتصاد وحده فهى ظاهرة فسيولوجية نلاحظها فى تقسيم العمل الموجود فى جسم الإنسان ، وهى ظاهرة سياسية تنفخ من تقسيم السلطات فى الدولة وتحديد اختصاصها ، وهى ظاهرة علمية حيث تخصص العلوم كل فى مجال يتناسب معه : العلوم الطبيعية (حيوان ونبات) والعلوم الاجتماعية قانون ، سياسة ، اقتصاد . . الخ . وظاهرة تقسيم العمل كظاهرة اقتصادية مرت بتطور تاريخى توجز مراحله فيما يلى :

المستوى الأول : تقسيم العمل الاجتماعى أو المهنى :

وقد ظهر هذا التقسيم منذ فجر التاريخ ، وكان يرتكز على اختلاف الجنس والسن . وهذا ما نلاحظه فى القبائل البدائية التى كان الرجال فيها يقومون بأعمال الصيد والحرب والدفاع ، وهى أعمال تستند الى قوتهم البدنية وإلى الفكرة السائدة من أن الأعمال النبيلة تقتصر على الرجال . على حين كان النساء يتولين شئون المنزل والطعام والأولاد .

وكان التقسيم أيضا يراعى مراحل العمر بحيث يقوم الأطفال بالرعى وحراسة الأغنام أو جمع الأعشاب ، ويتولى الشباب أعمال الدفاع والحرب والإنتاج ، ويكتفى المعزّون والكهول بشئون العدالة ، والإرشاد ، وبعض أمور الكهانة والسحر فى المجتمعات البدائية .

المستوى الثانى : تقسيم العمل النوعى :

وفى مرحلة تالية ، وعندما استقر الأمر بالقبائل ، وتوطنت فى أماكنها ، أصبح الإنتاج متقفا مع ظروف البيئة . فالقبيلة التى تسكن شاطئ البحر تعمل بصيد السمك ، والتى تسكن البرارى حرقنتها الرعى ، والتى تقطن السهول والوديان حرقنتها الزراعة . ويعتبر هذا التطور صورة أرقى من

صور تقسيم العمل اذ على اثره بدلت العلاقات الانسانية تترابط ، وتنشأ منها علاقات اقتصادية يتبادل فيها المنتجات طبقا لنظام المبادلة .

المستوى الثالث : تقسيم العمل المهني :

في عصور الحضارات القديمة ، ومع اتساع التبادل ، نشأ نوع من التخصص الطبقي ، فوجدت طبقة رجال الحرب ، ورجال الدين ، والتجارة ، والزراعة . ونشأ تبعاً لذلك ما يسمى (بالتقسيم الحرفي أو المهني للعمل) حيث تحرر أفراد القبيلة من سلطة رب الأسرة وبدأ التخصص في الحرف يخلق (طبقة الطوائف) وهذه بدورها بدلت تتوطن في أماكن معينة بعيداً عن مواطن التجمع البدائي . اذ ضفت في هذه الفترة النظام المثلثي ، وبدأ الفرد يعمل لحسابه الخاص .

وقد ساعد نظام الطوائف في بداية الأمر على اتساع نطاق تقسيم العمل ، اذ كانت الحرفة تنحصر في طبقة يتوارثها الأبناء عن الآباء ومن بعدهم أولادهم ، ثم ترتب على زيادة السكان واتساع المدن وتقدم الصناعة وكثرة الاختراعات ان نشأت حرف جديدة ، وتفرعت حرف عن تلك القديمة ، وانتقل تقسيم العمل الى مرحلة متقدمة باختراع الآلات .

المستوى الرابع : تقسيم العمل الفني :

لم يرتبط التقسيم الفني للعمل بظهور الآلة وانما كان ظهوره متعلقاً عليها . ومع ذلك لم يتخذ مجاله الحقيقي الذي نراه اليوم الا بعد اتساع نطاق الإنتاج ، وشبوع استعمال الآلات بمختلف أنواعها ، وتعدد الحرف والصناعات. وقد اهتم (آدم سميث) (١) في كتابه (ثروة الأمم) بظاهرة تقسيم العمل ، وقامت دراسته على أساس ان تقسيم العمل يهدف أساساً الى زيادة الإنتاج . ولذلك فقد خصص الفصول الثلاثة الأولى من كتابه لعرض هذه الحقيقة . ولتصوير علاقة تقسيم العمل بزيادة الإنتاج . نقدم أمثلة لذلك بان صناعة الدبائيس تتجزأ فيها العملية الانتاجية الى ثمانية عشر مرحلة ، وبالتالي ثمانية عشر عملية انتاجية ، فلو تصورنا قيام رجل واحد بها فلن يستطيع اكمال الا عشرون دبوساً في اليوم ، في حين انه زار مستمعا يعمل به عشرة افراد ، وكان بعض هؤلاء العمال يتولى القيام بأكثر من عملية انتاجية واحدة ، ومع ذلك كان انتاجهم الكلي يومياً ١٨٠٠٠ دبوس وهو ما يعني ان انتاجية الفرد في اليوم ٤٨٠٠ وحدة مقابل ٢٠ وحدة في حالة انعدام تقسيم العمل .

(١)

A.Smith: An inquiry into the nature and causes of the wealth of nation.op.cit.

ويمكن ان نقدم مثالا حديثا بصناعة السيارات مثلا . على وقت من الأوقات كان محرك السيارة يقوم بتجميعه فرد واحد ، ولكن (هنرى فورد) اكتشف ما لتجزئة العملية الإنتاجية من أهمية في زيادة الإنتاج ، فقسم العمل الى 18 مرحلة كل مرحلة يتخصص فيها عامل من العمال ، وهكذا ، فتضاعف الإنتاج ثلاث مرات للعمل الفعلي والأيرون .

ولكن يجب ان نقدم ملاحظة في هذا اجل ، وهي ان التقدم الهائل في حجم الإنتاج خلال القرن التاسع عشر والقرن العشرين لم يرجع الى تقسيم العمل وحده ، وانما الى السدد الهائل من الاختراعات والآلات الحديثة التي ساعدت من استعمال رأس المال ورفعته من كفاءته ، يجانب ما قلنا به تقسيم العمل من دور لا يمكن انكاره .

الذي كيف يؤدي تقسيم العمل الى زيادة الإنتاج ؟ قدم آدم سميث الاجابة على ذلك في مؤلفه بلمستمرافى مزايا تقسيم العمل التي يترتب عليها انخفاض تكلفة الإنتاج ، انخفاض الثمن البيع ، وبالتالي امكان اشباع الحاجات بأقل مجهود ، يؤدي الى رعاية المنتج .

وقبل ان نستعرض مزايا تقسيم العمل يفهم ان نحدد شروط هذا التقسيم ونطاقه .

نطاق تقسيم العمل :

ليست كل الأعمال قابلة للتقسيم ، ولذلك فتقسيم العمل الفنى يتحدد بطرؤف معينة نوجزها فيما يلى :

١ - طبيعة العمل :

لا بد ان تسمح طبيعة العمل بالتقسيم ، فلا يتصور تقسيم العمل في بعض انواع النشاط الاقتصادى كالاعمال التي لها طابع شخصى ، ومثال ذلك اللوحات الزيتية، والأعمال الأدبية والموسيقية، والتفصيل والتحف، فهى أعمال لها طابع صانعها بحيث لا يتصور فيها التجزئة والتقسيم، ذلك أن تقسيم العمل فيها يهدم ماها من قيمة فنية أو أدبية. كذلك يمنع تقسيم العمل في الأعمال المتقطعة أو الموسمية ، مثل أعمال الحراث والرى والحصاد اذ ان تطبيق التخصص وتقسيم العمل عليها يعنى قيام مجموعة من العمال بها مرة واحدة ثم بقاؤهم في حالة بطالة الى ان يحل الموسم التالى . ولهذا السبب رأى آدم سميث ان نطاق تقسيم العمل في القطاع الزراعى نطاق ضيق ومحدود بالتبلى الى مقوله في القطاع الصناعى

٢ - حجم المشروع :

يحدد حجم المشروع الذى يمكن ان يتم فيه تقسيم العمل ، ويتسع هذا الذى طرأ مع كبر حجم المشروع ، فلك ان المشروعات ذات الحجم هى التي تسمح بتخصص عدد من العمال في عملية واحدة .

وقد عبر من ذلك (سميث) بقوله : ان تقسيم العمل يبلغ مدى كبيرا في الصناعات الهامة لأنها تنتج لعدد كبير من المستهلكين ، وبالتالي تستخدم عددا كبيرا من العمال (١) ومن أمثلة ذلك مصانع السيارات ومصانع الأدوات الكهربائية ، والمصانع الالكترونية ، ومصانع الآلات الدقيقة كالساعات وآلات الجراحة .

٢ - نطاق السوق :

ويحدد نطاق السوق - أو حجم السوق - حجم المبادلة . وإذا كان السوق مقسما ، اتسعت تبعا له حجم ومزور المبادلة . ولما كانت المبادلة هي التي تسمح بتقسيم العمل فإن اتساع نطاق السوق يجعل على تزايد هذا التقسيم . وذلك على عكس السوق المحدود - الضيق - الذي لا يستدعي التخصص في عملية واحدة وبالتالي يتم اشباع الحاجات تلقيا دون حاجة للمبادلة ، وفي هذا الحال يضيق نطاق كل من السوق والمبادلة والتخصص وتقسيم العمل . وينتشر هذا النمط من المجتمعات في البلاد الزراعية أو البلاد المنعزلة أو قليلة السكان حيث يتحقق نوع من الاكتفاء الذاتي يقوم الفرد باشباع معظم حاجاته بنفسه الخاص دون حاجة لمبادلة نقض انتاجه مع الآخرين (٢) .

Advantages of division of labour

مزايا تقسيم العمل (٣)

هل يزيد تقسيم العمل حجم الانتاج حقا ؟ ان الإجابة على ذلك تتضح بما قدمه (آدم سميث) في مؤلفه عن المزايا التي تترتب على تقسيم العمل في النقط الآتية :

١ - يؤدي تقسيم العمل الى اكتساب العمال مهارة ومقتررة اكبر من ذي قبل . ويستوى في ذلك العمال الذين يعملون بأيديهم أو هؤلاء الذين يشتغلون بمقولهم . ومعنى ذلك ان تقسيم العمل يؤدي الى رفع الانتاجية المالية ، وخفض نفقة الانتاج وبالتالي انخفاض اثمان البيع . ومن المعروف ان آثار ذلك لا تقتصر على ربح المنتجين وانما هي تفيد المستهلكين ايضا . فتنخفض نفقة الانتاج تضاعف لربح العمل هادش الربح السابق مما كان ثمن البيع مخفضا . اما بالنسبة للمستهلك فإن انخفاض الاسعار يعنى رفع القوة الشرائية للنقد ، وهو ما يستتبع رفع الدخل الحقيقي دون النقدي ، وزيادة الرفاهية ، هذا من ناحية ، ومن ناحية اخرى يؤدي انخفاض الاسعار الى زيادة الطلب على المنتجات وهو ما يفيد طبقة المنتجين

Smith: op., cit. pp. 7-8.

(١)

(٢)

Smith: op. cit. pp. 28-33, also.. Hanson, op. cit. p. 30(No. 12: provision of london necessitates exchange.

A. Smith. op. cit. pp. 7-10.

(٣)

لان زيادة البيع تمنى زيادة الانتاج وزيادة الربح . حيث يحفز الطلب الكلى
الفعلى دوافع الاستثمار .

وفى هذا الصدد يقول آدم سميث ان اكتساب العامل مهارة ومقدرة
راجع الى :

« ان اقتصار عمل كل فرد الى عملية محدودة ، وجعل هذه العملية
وحددها محور نشاطه طول حياته ، امر فى حد ذاته يزيد من خبرة العامل
ومهارته » (١) .

٢ - تقسيم العمل يحقق الاختصارا فى الوقت ، بعكس ما اذا كان
العامل يقوم بكل مراحل العملية الإنتاجية ، فاعتصاره على جزء منها يحافظ
على الوقت الضائع نتيجة انتقاله من مرحلة الى أخرى ، بل ان تخصصه
فى مرحلة معينة ، يكسبه بمرور الوقت المهارة التى تؤهله لانتهاها فى وقت
اقل عن ذى قبل .

٣ - تقسيم العمل يعمل على تحقيق وفرة فى رأس المال . اذ ان
تقسيم العمل يستدعى تركيز مجهود عامل بالذات على آلة معينة وبذلك
يتم استغلال هذه الآلة على اكفاء مستوى .

وهذا الاعتبار يشجع على استخدام الآلات الدقيقة ، المرتفعة القيمة
والنفعمة استخدامها متواصلًا ينحاشى تعطيل الآلة ويدفعها للعمل بالطاقة
الكاملة .

٤ - ان تقسيم العمل يدفع العامل الى الابتكار والاختراع سواء
بادخال تحسينات على الآلة ذاتها ، او اكتشفه اضافات توفر الوقت
والجهد . ولا شك ان استمرار العامل على آلة معينة يرفع من درجة
فهمه لتشغيلها وتطويرها وترجع كثير من الاخراعات الحديثة الى هذا
الاعتبار .

٥ - تقسيم العمل يؤدى الى ارتقاء المستوى الذهنى والفكرى
للعامل ويدفع التخصصين الى النباض فى الأبحاث والتحسينات ولاشك
ان ثمره هذا الاعتبار آلاف الأبحاث المتطورة التى ساهمت بالتكنولوجيا
الحديثة فى اخراجها الى حيز الوجود .

(١)

«By reducing every man's business to some simple operation,
and by making this operation the sole employment of his life
necessarily increases very much the expret of the workman.

ومع ذلك لا يخلو تقسيم العمل من مضار أبرزها بعض المفكرين
كما يلي :

١ - قيل ان تقسيم العمل يزيد من الانتاجية المادية على حساب
شخصية العامل ، ف تكرار نفس العملية ، يضعف من قواه الفكرية ،
ويضيّق تفقّهه ، ويصيّبه بالبلادة والملل فيصبح العامل كالآلة الصماء .
وهذا قول محل نظر ، اذ يكذبه الواقع في أغلب الحالات ، ويؤكد عكسه
ما نراه من تنفتح ذهن العامل في القطاع الصناعي ، وفي المنشآت التي
تطبق أنظمة درجات التخصص وتقسيم العمل عن زميله في القطاع الزراعي ،
اذ الأول بجانب ما يكسبه من مهارات ودقه ، دائم البحث فيما يرفع كفاءة
الآلة ، دائم الاطلاع والثقافة . كما ان تنظيم المصانع للنشاط الرياضي
والاجتماعي والثقافي يخفف كثيرا من روتين العمل .

٢ - قيل ان التقسيم الفنى للعمل قد يرهق العامل اذا كان تخصصه
في أعمال يدوية ، او أعمال فيها خطورة على الصحة . فملازمة العامل لآمران
صهر الحديد ، او لمعالجة الانطاز ، او ملحن الغلال تحمل للعامل خطورة
صحية وجسمانية . والرد على ذلك يسير من ان التشريعات العمالية
الحديثة وضعت ضمانات للتنفيذ والوقاية وأوقات العمل والراحة ،
وتعويض الاصابات بحيث تواجه هذا الاعتبار . ثم ان مشقة العمل البدني
في طريقتها للزوال اذ تحل الآلة الآن محل الانسان في كثير من الأعمال
البدنية الشاقة وما عليه الا مراقبتها وليس ذلك بعيب كبير .

٣ - يذهب رأى ثالث الى ان العمال المتخصصين اكثر تعلقا بالازمات
الاقتصادية ، مما قد يهددهم بالطرد من أعمالهم ، وتعثر حصولهم على
أعمال مماثلة الأمر الذي قد يجعلهم اما يواجهون خطر البطالة او قبول
أعمال لا تتفق مع كفاءتهم . وهذا صحيح الى حد كبير الا ان آثار الازمات
الاقتصادية لها صفة العمومية على جميع نواحي النشاط الاقتصادي
بسيط لا يتصور ان تقتصر على العامل الماهر دون غيره .

ومهما قيل في مساوئ تقسيم العمل ، فهذا ليس مبررا لتكامل مزاي
ظاهرة اقتصادية ، اثبتت نجاحها ، ونطبقها جميع الأنظمة الاقتصادية
مهما كانت فلسفتها السياسية . فكلما التنظيمي للرواسمالي وغير الرواسمالي
ويؤمن بفاعلية التخصص وتقسيم العمل ، ليس لصالح فئة المنتجين فحسب ،
وانما لصالح فئة العمال التي أصبح لها في الوقت الحاضر وزنا سياسيا
واقتصاديا واضحا .

المبحث الثالث

رأس المال CAPITAL

تطلق كلمة رأس المال — في مفهوم علم الاقتصاد — على مجموعة السلع الانتاجية أو الرأسمالية ، والسلع الاستهلاكية بمفهومها الواسع ، التي يقوم الإنسان بانتاجها ، والتي تستخدم ليس في اشباع الحاجات بصورة مباشرة ، وانما في انتاج رؤوس أموال جديدة في هيئة سلع وخدمات قد تكون انتاجية وقد تكون استهلاكية (١) .

ويختلف معنى رأس المال على هذا الاساس عن المعنى الدارج الذي يترن رأس المال بالجانب النقدي فقط (٢) . فلا يخرج رأس المال عن مجموع المبالغ النقدية الحاضرة أو المؤجلة في فترة معينة . وقد يكون هذا المعنى قريبا الى حد ما للحساب أو المشتغل في فرع الحساب والتكاليف حيث تقوم التقديرات على لاس القيمة النقدية .

اما في مجال الاقتصاد ، فالامر مختلف ، اذ المقصود برأس المال (رأس المال العيني) (٣) الذي يتركز في الأموال الاقتصادية غير المباشرة.

ويمكن أن نقول أن رأس المال — كمثل من عوامل الانتاج — هو ثروة تستخدم لانتاج ثروة أخرى (٤) . ولكن يتمين الحيز من اعتبار كل

(١)

Capital is the total of all man-made resources.

This includes all buildings, all types of equipments (in the widest sense of the word), all producers' inventories of materials, including goods partly or completely finished which can be used in the process of production ... Scarcity... op... cit p. 5.

وحسب تعبير آدم سميث أن رأسمال الشخص هو :

That part of his stock from which he expects to drive an income.

وهو يختلف عن نظرة المحاسب الى رأس المال .

Financial capital (٢)

Real capital (٣)

(٤)

Capital is a factor of production, or, wealth used for the production of further wealth.

ثروة ورأس المال . ذلك ان الثروة wealth هي عبارة عن مجموع السلع الموجودة فعلا في زمن محدد ، وتظل ايرادا نتيجة انتقالها من شخص لاخر . اما رأس المال كعنصر انتاج فهو عبارة عن ثروة تستخدم لانتاج اصول . وليست كل الاصول . فبعض الثروة يستعمل كاصل رأسمالى وبعضها لا يستعمل . ويلتالى بكل رأسمال ثروة وليست كل ثروة رأسمال . فالثروة اعم لانها تشمل رؤوس الاموال المنتجة ، ورؤوس الاموال الاخرى المخصصة للكسب والمبادلة والاستهلاك كما تشمل الخدمات .

ونفرق هنا بين السلع الاستهلاكية Consumer Goods وهي السلع التى تشبع الحاجات مثل الاغذية والملابس والاثاث والكتب وقد يطلق عليها لفظ السلع النهائية لانها تنتهى غالبا بالاستعمال . Final products وبين السلع الرأسمالية Producers goods, capital goods

التي لا تطلب لذاتها ، وانما لمساهمة في انتاج سلع اخرى قد تكون سلعاً رأسمالية او سلعاً استهلاكية . وتشمل مباني المصنع ، الآلات ، المعدات ، المواد الأولية وبالاختصار كل المنتجات التى لم تصل الى المرحلة النهائية من التصنيع كما تشمل وسائل النقل (الطرق . السيارات . القطارات . الطائرات) وهي على نوعين اما سلع رأسمالية (خام او سلع وسيطة) او تلبية المصنع وانما لا تشبع حاجات استهلاكية وتسمى احيانا Intermediates-products . والواقع انه ليس هناك حد فاصل بين السلع الرأسمالية والسلع الاستهلاكية الا من وجهة نظر شخصية . فالخيوط القطنية قد تعتبر سلعة رأسمالية للحائك انما اذا استعملتها ربة المنزل اصبحت سلعة استهلاكية . كذلك السيارة تعتبر سلعة رأسمالية للتاجر والفنى ينقل عليها بضائعهم وتعتبر سلعة استهلاكية ان يستعملها للنزعة والتمتع بها (١)

ونتيجة لهذا التحديد يمكن ان نقول ان السلع الرأسمالية مثل المصنع وما فيها من آلات ومعدات وعدد ، والسلع نصف المصنوعة

(١) يظل هذا الاتجاه المدرسة الانجليزية ويترجمها مارشال . ونفرض هذه المدرسة بين نوعين من اموال الانتاج .

(أ) الأول اموال انتاج تدعمها الطبيعة للانسان بلا مقابل ، وبدون تدخل

العمل ، وهذه هي الارض .

(ب) الثانى اموال انتاج ، ناتجة عن العمل ، وهذا ما يعتبر في رأيهم .

(رأس المال) بالمعنى الفنى .

كالمواد الكيماوية وغزل القطن والصوف والواح الصلب ، والمواد الأولية أو الخام كالحديد والنحاس والقطن والبتروال الخام كلها عناصر لرأس المال بالمفهوم الاقتصادى . كذلك يتضمن هذا المفهوم السلع الاستهلاكية مثل المنازل والملابس والسلع الغذائية وغير ذلك . وقد ذهب الاقتصاديون المحدثون الى ان عنصر الأرض والطبيعة يدخل ضمن مفهوم رأس المال باعتبار ان الاموال ذات الصفة الاقتصادية والتي تؤدى الى زيادة انتاجية العمل انها تشمل فى مدلولها الأرض لانها — أى الأرض — تعطى قدراتها الانتاجية على دفعات شأنها فى ذلك شأن السلع الرأسمالية الاخرى . الا ان الراى الآخر رفض تشبيه الطبيعة والأرض بالاموال غير المباشرة التى تعتبر ناتجا للعمل . لانها ليست من خلق الانسان ولذلك يستقل عن رأس المال وتصبح عنصرا قائما بذاته .

أنواع رأس المال :

تتمدد أنواع رأس المال وتقسيماته عددا كبيرا ، وفيما يلى نوضح بعض التقسيمات المتداولة .

رأس المال النقدى ورأس المال العينى :

Money Capital and Real Capital

رأس المال النقدى هو المفهوم القريب عند العامة لرأس المال . فالنقد ورأس المال لهما معنى واحد . فيقال ان فردا يمتلك رأس مال بقدر بآلف جنيه ، وآخر يتجاوز رأسماله النصف مليون جنيه وهكذا . الا ان رأس المال ليس نقودا محسب ، فاذا نظرنا الى ثروة صاحب مصنع للملابس مثلا نجد انها تتمثل فى مبالغى المصنع ، وما يحتويه من آلات ومعدات ، ومنتجات هذا المصنع ، والمخزون ، وما يملكه الشخص من أموال فى المصارف ، وما يوجد لديه من تحف واثاث . وهنا يتضح ان جزئيات (رأس المال) لا تقتصر على الوحدات النقدية فقط وانما تتعداها الى ما لديه من اصول (عينية) هى جزء من ثروته ، ونقد بالمعنى الاقتصادى (رأسمال) .

ورأس المال يقوم بالنقد . الا ان النقد تفرق من رأس المال . وقد لا يكون للفرقة أهمية واضحة على مستوى الفرد . فزيادة كمية النقد لدى الفرد ترفع من دخله وتضاعف امكانيته فى تملك السلع والخدمات ، وتحقق له قدرا اكبر من الرغاهية الاقتصادية . وهذا الاعتبار يختلف الى حد ما بالنسبة للدولة . فعلى مستوى الدولة لا تعتبر زيادة كمية

النقد زيادة للثروة في كمر الاحيان ، بل قد تؤدي على العكس الى توريث النظام الاقتصادي اتجاهات تضخمية ، بينما لو تضاعف لدى الدولة رصيدها من رأس المال (العيني) لتوقعنا لها اتجاها مطردا نحو الرقابة والتقدم . وسيزيد ذلك ايضا في مناقشتنا لتكوين رأس المال .

وفي العادة تسمى الدولة لا لزيادة رأسمالها النقدي فحسب ، وانما الى المزيد من المصانع والآلات والأراضي الصالحة للزراعة وتحقيق فائض في الانتاج يعد للتصدير اى تنحية رأسمالها العيني بوجه خاص .

.. وربما تعنى الدولة بمضاعفة رأسمالها العيني بدرجة اكبر من رأسمالها النقدي . وقد يعترض على ذلك بان تحقيق الدولة لكميل من رأس المال العيني انما اساسه ما يتوفر لديها من رأس المال النقدي ، وهذا صحيح ، الا ان اللاهية تتضح في نسبة ما يحول من رأس المال النقدي في الدولة الى رؤوس أموال عينية ، وكلما ارتفعت نسبة ما يستثمر به رأس المال العيني من النقود كلما زادت امكانيات الدولة في تدعيم اقتصادها . وهذا ما سنوضحه في تطيلنا لتكوين رأس المال ، بعد تليل .

رأس المال الخاص ورأس المال المقترض :

ومثل رأس المال الخاص مجموع رؤوس الأموال المملوكة للشعنة والتي تخصص للانتاج ، ويقوم رأس المال المقترض باستكمال احتياجات المشروع من رؤوس الأموال . وذلك عن طريق الاقتراض من الأفراد أو من البنوك . وقد تتخذ مخدرات الأفراد شكل (أسهم) يكتتبون بها في أسهم المشروعات ، أو شكل (سندات) وكلاهما يدر دخلا أو عائدا مقابل الاقتراض يتناسب مع انتاجية الأصول الرأسمالية التي يمثلها .

ولا تعتبر الأسهم والسندات رأسمال حقيقي في حد ذاتها ، ولكنها تمثل حقوقا على رأس المال الحقيقي الذي تملكه الشركات أو الهيئات المصدرة لها .

رأس المال الأصلي ورأس المال المكتسب :

يمثل رأس المال الأصلي مجموع الأموال التي ساهمت في تكوين المشروع في مراحله الأولى أو أثناء هذا التكوين . بينما رأس المال المكتسب هو مجموع الأرباح المحتجزة غير الموزعة التي تضاف الى رأس المال الأصلي ويعاد استثمارها معه . وكثيرا ما يقوم رأس المال المكتسب بدور

مطابقاً للمشروعات إذا ما كان المقتطع منه كاحتياطي نسبة مرتفعة .
 يساعد رأس المال الأصلي وربما تفوق عليه ، ويحدد انشاء الشركة
 لم المشروع نسبة رأس المال الأصلي الى رأس المال المكتسب .

رأس المال الزراعي ورأس المال الصناعي ورأس المال التجارى :

وواضح من هذه التفرقة انها ترتكز على نوعية النشاط القطاعى
 الذى يستخدم فيه رأس المال . فـ رأس المال الزراعى هو جميع الاموال
 المستخدمة فى الانتاج فى القطاع الزراعى . وتتضمن الآلات الزراعية
 والاسمدة والبذور والمبيدات الحشرية ومخازن البخلل وسهلات نقل
 المحصول ... الخ .

ورأس المال الصناعى هو جميع الاموال المستخدمة فى الانتاج
 الصناعى مثلها المبنى والمنشآت والاصول الرأسمالية السائلة والفن
 الاتحاج المطبق .. الخ كذلك الحال فى رأس المال التجارى الذى يشمل
 كليا الاموال التى تساهم فى النشاط التجارى كالسفن والمخازن والعربات
 والرحلات للشحن والتفريغ ووسائل نقل البضائع ومكاتب التخليص .. الخ .

الا ان هذا التقسيم الذى يرجع الى تخصص الاموال لا يعنى اختلاف
 طبيعة رأس المال . فالشيء الواحد قد يعتبر ثارة رأس مال زراعى وثابة
 لخرى رأسمال صناعى او تجارى حسب استخدامه .

ومثل ذلك ان السيارة التى تستخدم فى نقل السماد الى قطعة ارض
 لزراعتها (تكون رأسمال زراعى) فلذا استخدمت فى نقل المواد الأولية
 للصنع (اعتبر رأس مال صناعى) اما اذا نقل بضائع من متجر الجبلة
 الى متجر التجزئة (فانه يعد رأسمال تجارى) وهكذا يعتبر هذا التقسيم
 تحكميا لأن تغير الاستخدام ينقل رأس المال من طبيعة لخرى .

فالنقد هو النقود . وهى اصول رأسمالية سواء كانت يتمويل
 مشروع صناعى او زراعى او تجارى ومع ذلك يستخدم هذا التقسيم
 للتوضيح الطبقى وتقتصر أهميته فى بيان نسبة ما يساهم به رأس المال
 المبنى والنقدى فى كل قطاع وان كان لا يعنى طبيعة رأس المال نفسه .

Fixed Capital

رأس المال الثابت

Working Capital

رأس المال المتداول

رأس المال الثابت ورأس المال المتداول ورأس المال السائل : (١)

يعتبر هذا التقسيم أهم تقسيمات رأس المال ، وأشهرها . ورأس المال الثابت هو رأس المال الذى يستخدم فى الإنتاج عدة مرات ، بصفة مستمرة ومتكررة ، ولا يستهلك بل يستعمل لأول مرة ، وأما يستهلك تدريجيا مثل المباني والآلات وأثاث المصنع وموجوداته .

أما رأس المال المتداول فهو رأس المال الذى لا يستخدم فى الإنتاج إلا مرة واحدة ويستهلك فى هذه المرة بحيث لا يتصور استخدامه مرة أخرى . ومن أهم أمثلته المواد الأولية والسلع غير تامة الصنع واللازمة للعملية الإنتاجية ، ومواد الوقود . أما رأس المال السائل فهو المخزون من المنتجات التامة الصنع ، والذى يكون جاهزا للبيع أو التوزيع .

فإذا نظرنا إلى مصنع للحثائب الجلدية مثلا ، نجد أن مبنى المصنع والآلات الثابتة به والأضواء ومرافق التدفئة والتكييف والآلات والمكاتب .. كلها رأسمال ثابت يستعمل فعلا ولكنه لا يهلك لأول مرة يستعمل فيها ، فقد يتحمل المصنع لعشرات السنوات ويظل الآلات صالحة للاستعمال عشرون عاما ، وأدوات المصنة والآلات عشر سنوات ولذلك نقول أنه رأسمال ثابت . أما المواد الأولية — وهى فى مثالنا هذا الجلود ومواد الصباغة والصبغ والملح والمسلمير ، وأقفال الحثائب والخيط .. الخ فهى رأسمال متداول لأن استعمالها مرة واحدة يعنى استهلاكها بحيث لا يعاد استعمالها مرة أخرى فى الإنتاج . وإذا كان لدى هذا المصنع ١٠٠٠ حثيبة كمخزون فهى تمثل رأس المال السائل .

وللتفرقة بين رأس المال الثابت والمتداول أهمية عملية كبيرة ، وذلك من ناحية التناسب بين رأس المال الثابت والمتداول ، ومن ناحية طرق تجديده ، ومن ناحية طريقة استخدامه وهو ما سنوضحه فيما يلى :

(١) فمن حيث التناسب بين رأس المال الثابت والمتداول :

تظهر الأهمية فى احتساب النفقة الكلية للإنتاج ، أن يخل فى هذه النفقة القيمة الكلية لرؤوس الأموال المتداولة لأنها تكون قد فنيت خلال العملية الإنتاجية ، بينما لا يخل فيها — على العكس من ذلك — الأجزاء من قيمة رأس المال الثابت ، وهذا الجزء هو ما يعرف باستهلاك رأس المال الثابت . ويتوقف حساب الجزء المحتجز من رأس المال الثابت على المدة التى يتوقع أن يستثمر فيها رأس المال الثابت ، فإذا كانت الآلة تنفر كل عشر سنوات ، فإن المنتج يصب ١٠ ٪ من ثمنها سنويا كنفقة للاستهلاك .

وبحسب أن نسبة رأس المال الثابت إلى المتداول تحدد نفقة الإنتاج فإن التناسب بين نوعى الأموال يخطف فى المخرج عنه فى الدولة .

فمن ناحية المشروع الواحد يتعين على المُنظم أن يحقق تناسباً بين رأس المال الثابت والمتداول طبقاً للظروف التي تواجهه . فلا يتصور أن يقيم بناء المصنع على أحدث طراز ويستخدِم رؤوس الأموال الضخمة وعدداً من العمال المدربين ، وحجماً كبيراً من المواد الأولية ثم لا يجد طلباً لمنتجاته في السوق . بعكس ما إذا كان الطلب الاستهلاكي مرتفعاً إذ يحفز رب العمل على الإرتفاع برأس المال المتداول أكبر من الثابت حتى ييسد احتياجات السوق المفتوحة لملئه .

أما بالنسبة للدولة فعملها أن تزيد من حجم رأس المال الثابت إذا كانت دولة غنية بالثروات والمواد الأولية ، وذلك حتى يقوم رأس المال الثابت باستخدام رأس المال المتداول في انتاج السلع والخدمات .

وعلى العكس يتعين على الدولة الفقيرة في الثروات والمواد الأولية أن تزيد من رأس المال المتداول . سواء بالاستيراد ، أو تنمية منابع الثروة القومية . والا واجهت حجماً من رأس المال الثابت لا يجد رأسمال متداول لاستخدامه .

كما نشير إلى أن تبادى الدولة في زيادة رأس المال الثابت قد يؤدي إلى أصابة الاقتصاد القومي بالجمود بحيث يتعذر أحداث نوع من التناسق بين الطلب والمرض ، نظراً لأن التركيز على رأس المال الثابت (وهو يكلف كثيراً) يجعل من الصعب التحكم في حجم المعروض من المنتجات . بالإضافة إلى أنه يمثل عبئاً من عوامل رفع نفقة الانتاج الكلية .

(ب) من حيث تجديد رأس المال :

يتضح التفرقة بين رأس المال الثابت ورأس المال المتداول من حيث تجديد كل منهما . فالأول لا يدخل كله في قيمة السلعة المباعة مرة واحدة ، وإنما يحتسب في تكلفة السلعة جزء من هذه القيمة فقط . ويتمثل هذا الجزء مع المدة التي يستهلك فيها رأس المال الثابت استهلاكاً مادياً واقتصادياً . ويقصد بالاستهلاك الاقتصادي أن تظل الآلة وقتاً من الزمن نافعة اقتصادياً ، بحيث لا يطرا عارض يحد من هذه المنفعة . وعلى ذلك فالصلاحية المادية ليست دليلاً على الصلاحية الاقتصادية . إذ قد تكون الآلة صالحة مادياً لكنها فقدت صلاحيتها الاقتصادية ، لاختراع آلة أحدث ، أو أغزر انتاجاً ، أو أقل استهلاكاً للوقود . فإحلال الآلة الحديثة محل القديمة يعمل على إنهاء صلاحيتها الاقتصادية رغم بقاءها صالحة (من الناحية المادية) .

والأمر على خلاف ذلك في احتساب تجديد رأس المال المتداول فهو يحسب دفعة واحدة ، لأنه لا يستخدم في الانتاج إلا هذه المرة وبالتالي يحتسب في تكلفة السلعة مثل ثمن المواد الأولية ، والوقود ، ومواد اللصق ، والتغليف . الخ .

(ج) من حيث شكل الاستخدام :

يُنِيز رأس المال المتداول بالمرونة بحيث يسهل استخدامه في أكثر من غرض . فالبنزولة قد يستخدم وقودا ، وقد يستخدم مادة أولية في صناعة ، وقد يستخدم في مواد طبية .. الخ .

والأخشاب قد تستخدم في البناء ، أو عمل الأثاث ، أو للوتودولفلك تتعدد أوجه استخدامه إلى ما لا نهاية . وعكس ذلك رأس المال الثابت .

فإنه يستخدم على نحو معين ، يصعب معه استبداله في كثير من الأحيان . فالنول الميكانيكي لا يصلح إلا لفزل القطن مثلا ، والمحراث للأرض . ولكن في بعض الأحيان قد يتصور تعدد صور استخدام رأس المال الثابت كأن تستخدم السيارة في نقل البضائع أو في نقل الحاصلات الزراعية، كما قد تستخدم المخازن للعلال أو لتخزين بضائع لبعض التجار وهكذا ..

فكرنا ان لفظ (رأس المال) ينصرف في مفهومه الغنى الى رصيد المجتمع من السلع التي تستخدم في عملية الانتاج ، لو هو رصيد المجتمع من الأموال المادية التي تؤدي الى زيادة انتاجية العمل . وبناء على ذلك يتحدد تكوين رأس المال بذلك الجزء من الانتاج الجاري والواردات الذي لا يستهلك ، او يصدر ، وانما يضاف الى موجودات رأس المال المعينى في شكل ادوات انتاج .

ويتميز صافي تكوين رأس المال القومى عن اجمالى تكوين رأس المال باستبعاد مخصصات الاستهلاك المادى ، والتكولوجى ، والتلف العارض من رأس المال الثابت . ولا يعتبر انتقال الاصول الرأسمالية المستخدمة في عملية الانتاج من حائز لآخر تكوينا رأسماليا ، حيث ان هذا الانتقال لا يضيف للطاقة الانتاجية في الاقتصاد القومى شيئا .

ومن هذا التحديد السابق نرى ان تكوين رأس المال في الوقت الحالى لا يختلف كثيرا عن تكوين رأس المال في المجتمعات البدائية (٢) . فهذه الاخيرة كانت تقوم بخلق رؤوس الأموال المنتجة ، وتستخدمها في انتاج سلع استهلاكية بكميات وفيرة تواجه احتياجات الجماعة من الاستهلاك ،

(١) حيدية زهران : مشكلات تمويل التنمية في البلاد المتخلفة مع دراسة تطبيقية لجمهورية مصر العربية . القاهرة ١٩٧٠ (رسالة دكتوراه)

(٢) كانت المجتمعات البدائية في اول الامر تقوم بنشاط اقتصادى يواجه احتياجاتها الاستهلاكية أولا بأول ، ثم بدأت تتجه الى انتاج ادوات تساعد على مضاعفة الكميات الناتجة من الشباك والسهم والحراب ، او آلات الحرق والرعى . واستطاعت ان تضاعف انتاجها بحيث تنخر جزء منه للاستهلاك في زمن تقوم فيه الجماعة بانتاج ادوات أخرى . وكان سلع الاستهلاك (المدخرة سابقا) تقدم (وقت الفراغ) الذى كان مخصصا لها لانتاج (سلع الاستثمار) او سلع رأس المال .

راجع في ذلك كثير من المؤلفات التى تناول عناصر الانتاج ومنها على سبيل المثال :

Hailstones and Dodd: Economics: op. cit.p.55.

وفي هذا المعنى يلخص هليستون رأس المال في المجتمع البدائى بقوله :

The Creation of Capital requires both Saving and a diversion of labor Primitive man Saved or withheld part of his effort and diverted it to the production of capital. p. 55.

وتحقق فاقضا منه يخبرونه ليوفر من الوقت ما يكفى لمعاودة انتاج سلع
رأس المال الأخرى .

ومعنى ذلك ان تكوين رأس المال انما نشأ — كما قال تاوسيج —
نتيجة تنظيم « وقت الفراغ » . اذ يترتب على هذا (الادخار العيني)
ان يحدث تناسب بين وقت الفراغ وبين العمل والراحة .
فإن رأس المال انما ان يتواجد عن طريق زيادة عدد ساعات العمل ، وتخصيص
الوقت الإضافي في انتاج السلع الأخرى المرغوبة ، أى التضحية بوقت
الفراغ . اذ يتم — رأس المال — المريق تخفيض الاستهلاك في
الوقت الحاضر في سبيل المستقبل ، وتحويل عناصر الانتاج من انتاج
السلع الاستهلاكية الى انتاج سلع رأس المال ، التى يستعين بها المجتمع
فيما بعد في زيادة مقدار المنتج من كلا من سلع الاستهلاك والانتاج معا .

نخلص من ذلك الى ان الناتج القومى أو الناتج بوجه عام ينقسم الى
قسمين : قسم يستخدم في الاستهلاك ، وقسم لا يستخدم لهذا الغرض ،
فيضم كله أو بعضه الى رأس المال القومى ، ويطلق على هذه الزيادة في
رأس المال القومى لفظ (الاستثمار) (١) وبشروط ان تقوم الجماعة بهذا
الاستثمار فعلا .

مما سلف يتضح ان ثلاثة شروط رئيسية لتكوين رأس المال :

١ — الادخار :

ويقصد بالادخار الفاقد من المواد المنتجة بعد الوفاء باحتياجات
الاستهلاك ، اذ لو استهلك الأفراد كل انتاجهم لما تمكن المجتمع من تحقيق
رأس المال أو زيادته .

٢ — الاستثمار :

لا يكفى قرار الادخار ، وانما لابد لتكوين رأس المال من استثمار
هذا الادخار في مشروعات تشتغل بانتاج رؤوس الأموال . فإذا لم تستثمر
هذه الأموال المخدرة أصبحت اكتنزوا وليس ادخارا . كذلك اذا انقفت
في أوجه الترف والكماليات لما ترتب على انفاقها أى افسادها للتكوين
الرأسمالى .

(١) جمعية زهران : المرجع السابق : البحث الثانى : ص ٦٧
(دور رأس المال في التنمية الاقتصادية ، تكوين رأس المال العيني) .

ويتحدد الاستثمار بالزيادة التي تحدث في رأس المال بجميع أنواعه (١) وسواء كانت الزيادة في رأس المال الثابت أو رأس المال المتداول أو زيادة في المخزون وهو ما يطلق عليه رأس المال السائل .

٣ - القيام بخلق رؤوس الأموال العينية :

ويتضمن هذا الشرط تفسيراً لما يعرف بالـ **الميل للاستثمار** . ويتحدد الميل للاستثمار عند تساوى الكفاية الحدية لرأس المال مع سعر الفائدة ، لأنه عند هذا الحد يحقق الفرد أو المشروع أقصى ربح ممكن . ولا شك إن دافع الربح هو المحرك الأساسي لاتخاذ قرارات الاستثمار ، ويلتزم لخلق رؤوس الأموال . سواء كانت أموال استهلاك أم أموال استثمار . وهذه الأخيرة هي التي نهتما في تكوين رأس المال .

(١) يرى آخرون أنه يشترط لتكوين أموال الاستثمار توفر ثلاثة شروط هي :

١ - وجود طلب على أموال الاستثمار : سواء الطلب من الأفراد أو من الدولة وهو يتوقف على المخارطة بين الكفاية الحدية لرأس المال وسعر الفائدة .

٢ - الحصول على بعض العناصر العينية اللازمة لقيام الاستثمارات كالمعمل والمواد اللازمة لذلك .

٣ - توفر مصادر تمويل كافية لمواجهة هذا الاستثمار ، ولا يوجد فرق كبير بين الشروط الواردة في المتن وهذه الشروط ، فالحصول على المدخرات هي ما جاء هنا في الشرط الثالث تحت تعبير (مصادر تمويل) وقد تتضمن المدخرات وغير المدخرات . أما الشرط الثاني وهو الاستثمار فيقبله تعبير (الميل للاستثمار) أو الطلب على أموال الاستثمار .

قارن المحجوب . الاقتصاد السيلسي ص ٩٢ وحيدية زهران - رسالة الدكتوراه السابق الإشارة إليها ، حيث يتفصح أن أهمية المدخرات ليست في تجميعها فقط وإنما في دفعها إلى مجالات الاستثمار المنتج . وقد توسعت الدراسة الأخيرة في مفهوم الادخار فذهبت إلى أن الارتفاع بمعدل تكون رأس المال قد لا يتم بالمدخرات وحدها وإنما يمكن أن يحدث نتيجة تحول جزء من اليد العاملة من قطاع لآخر (وفي مثالنا) حدث التحول من القطاع الزراعي للقطاع الصناعي .

وحيث أن الانتاجية الحدية للفئة المحولة من القطاع الأول إلى الثاني في البلاد المتخلفة تكون صفراً فإن انتقالها لقطاع الصناعة يرفع من تكوين رأس المال دون حاجة لمدخرات نقدية كبيرة ودون إن يمس الناتج الكلي في القطاع الزراعي .

حميدة زهران : المرجع السابق ص ٧٠ : ٧٥ .

فإذا توفرت الشروط اللازمة لرفع الميل للاستثمار ، فإن خلق رؤوس الأموال الإنتاجية قد يتم بواسطة فرد ، أو مشروع خاص . وهذا ما نلاحظه في النظام الرأسمالي الحر الذي يتم فيه إنتاج أموال الاستهلاك ولأموال الإنتاج تحت مسؤولية القطاع الخاص . ولكن قد تقوم الدولة نفسها بخلق رؤوس الأموال المنتجة إذا ما تراجعت المشروعات الخاصة عن القيام بها أو تبين أنها غير كفءة أو كانت سياسة الدولة العامة تأخذ ببيدأ التدخل الإيجابي في جميع نواحي النشاط الاقتصادي كما هو الحال في الاقتصاديات الموجهة والتي تأخذ بالتخطيط الاقتصادي . وعلى أى حال فإن الموازنة بين إنتاج سلع الاستهلاك وبيع الإنتاج تكون لدى حينها تسببها خطة اقتصادية محددة توزع امكانيات الاقتصاد القومي على النوعين من الإنتاج بحيث لا تطفئ السلع الاستثمارية على الاستهلاكية (تحت دافع التنمية ومقتضيات الرغبة) .

الادخار وتكوين رأس المال :

انصح مما سبق أهمية الادخار لتكوين رأس المال . ونخصص هذا الجزء من الدراسة لتحديد ماهية الادخار ، وكيف يتكون ، والعوامل التي تحدده . والمعروف ان الادخار هو ما يتبقى من الدخل بعد الاستهلاك ، أو هو الزيادة في الدخل المتبقية بعد الاتفاق على الاستهلاك . ولذلك يعرف الادخار دائما بالسلب أو كما يقول كينز (هو قرار بعدم الاستهلاك اليوم ليس الا) .

والادخار اذا جاء نتيجة امتناع الأفراد عن الاستهلاك يسمى ادخارا مزمعا ، وإذا تم نتيجة تصرف الدولة في دخلها بين الاتفاق وبه سمي ادخارا حكوميا ، وإذا نظرنا له على مستوى الدولة سمي ادخارا قوميا .

والأصل في الادخار ان يكون اختياريا ، بمعنى أن يتم اقتطاعه من الدخل بواسطة الأفراد ، واختيارهم ، ويتم ذلك نتيجة الموازنة بين المنفعة الحدية للادخار والمنفعة الحدية للاستهلاك (١) . ومن أمثلة ذلك المدخرات التي تودع في صناديق توفير البنوك واتساق التلبن على الحياة . الخ . ومع ذلك فيصح ان يكون الادخار اجباريا إذا تم حجز جزء من الدخل جبرا ، ولصالح المدخر ، أو لصالح الجماعة ، أو لاحتياجات الدولة . ومن أمثلة الادخار الاجباري التلبنات الاجتماعية ، واحتجاز أرباح الشركات،

(١) حميدة زهران : مشكلات التنمية الاقتصادية .. المرجع السابق .
(الفصل الأول) المدخرات القومية . ص ١٠٨ .
أيضا : المحجوب : الاقتصاد السياسي . المرجع السابق ص ٤٤٢ .
حميدة زهران : مشكلات تمويل التنمية المرجع السابق ص ١٠٩ .
Keynes: op. cit.

والضرائب بنوعيهما : المباشرة وغير المباشرة (١) والقروض الاجبرية التي تطرحها الدولة وتمتنع عن سدادها واخيرا سياسة الاصدار الجديد او عجز الميزانية .

الموامل التي تعدد حجم الانخار :

يتوقف حجم الانخار على عوامل خاصة نوجزها فيما يلي :

أولا : الميل للانخار :

ويشكل الميل للانخار العلاقة بين مستويات الانخار ومستويات الدخول مع الاخذ في الاعتبار بالموامل الشخصية والموضوعية التي تدفع الأفراد الى الانخار او عدم الاستهلاك . ويحدد الميل للانخار حجم المدخرات بوجه عام ، نظرا لانه يأتى نتيجة سلوك الأفراد أمام دخولهم . ومن الطبيعي ان يتفاوت هذا السلوك من جماعة لأخرى ، ومن فرد لأخر . وقد يرتفع الميل للاستهلاك في فئة ما فيمتص كل المدخرات او الجزء الأكبر منها ، بينما تنفضل فئة أخرى — احتياطا للمستقبل — ان تقطع جزءا معينا من دخولها ، وتمتنع عن انفاقه ، بحيث يشكل في النهاية كمية من المدخرات الاختيارية التي سبق ذكرها .

الا ان السلوك الانخارى لا يأتى دون روابط فهناك عوامل معينة تؤثر في أليل للانخار حددها (كينز) (٢) بنوعين من العوامل عوامل شخصية ، وعوامل موضوعية :

(١) الضرائب المباشرة تفرض على الدخول والثروات ومثلها ضرائب الدخل والتركات والأرباح التجارية ، أما الضرائب غير المباشرة فهي تفرض على انفاق وتداول الدخل وتتمثل في الرسوم على الانتاج والرسوم على اسعار السلع الاستهلاكية وتتخذ مظهرا معينا يمسك ارتفاعا في الاسعار . وتختلف الضرائب المباشرة عن غير المباشرة في أوجه كثيرة لا محل لذكرها في هذا المجال الضيق من الدراسات الأولية لمبادئ الاقتصاد ، وانها تكفى بالقول بان حصيللة الضرائب بنوعيهما تساهم الى حد كبير في تكوين رأس المال عنما يميز الانخار الفردى والاختيارى عن الوفاء باحتياجات البلد لرؤوس الأموال .

للتوسع راجع : (استخدام الضرائب في تمويل التنمية) .

حديقة زهران : مشكلات التنمية الاقتصادية في البلاد المختلفة .

Keynes: G.T. op. cit. p. 210.

(٢)

(١) - العوامل الشخصية :

- ١ - الرغبة في تكوين احتياطي لمواجهة حوادث غير متوقعة .
- ٢ - الرغبة في الاحتراس ضد حوادث متوقعة قد تزيد الأعباء في المستقبل ، أو تحد من الدخل مثل الشيخوخة أو زيادة الأعباء الحائلية .
- ٣ - الانتفاع من سعر الفائدة أو زيادة قيمة الأموال في المستقبل .
- ٤ - تحسين الحال في المستقبل .
- ٥ - التمتع بما تحققة الثروة من استقلال ورفاهية .
- ٦ - تكوين رأسمال يستغنى في التجارة أو المضاربة .
- ٧ - حملة الوراثة بترك ثروة لهم .
- ٨ - ارضاء حب البخل عند البخلاء (دافع الاكتناز) .

وإذا كانت العوامل النفسية السابقة خاصة بمخدرات الأفراد فإن هناك عوامل أخرى تدفع الدولة أو المنشآت والشركات للاخترار ومن أهم هذه الأسباب :

- ١ - باعث المشروع : أى تحقيق مخدرات في شكل ثروة مسائلة (نقود) لمواجهة السموميات المالية والأزمات .
- ٢ - باعث تحسين المشروع .
- ٣ - باعث الحكمة المالية التى تتطلب تكوين احتياطي للمستقبل لمواجهة الديون واستهلاك الأصول الثابتة والتقلبات الفنية .

(٢) العوامل الموضوعية :

أما النوع الآخر من العوامل التى تحدد حجم الاختيار فيتمثل في مجموعة العوامل الموضوعية التى تحيط بالدخل نفسه وتشمل :

- (أ) تغير وحدة الأجر وعدد وحدات الأجر .
 - (ب) التغيرات التى تحدث في سعر الفائدة .
 - (ج) التغيرات في السلسلة المالية .
 - (د) توقع تغيرات مستقبلي في حجم الدخول الحالية .
 - (هـ) توقع تغيرات مستقبلي بين حجم الدخل الكلى وحجم الدخل الصاق .
- نقيا : حجم الدخل القومى وكيفية توزيعه :

فكرنا أن الاختيار الفردى ليس إلا جزءا غير مستهلك من دخول الأفراد يشكل في مجتمعة بما يسمى (بالدخل القومى) . فإذا كان هذا الدخل كبيرا فإن الجزء المتطلع منه يكون بالغلى كبيرا والعكس صحيح .

ونستدل على ذلك بارتفاع مخزرات البلاد الغنية كالولايات المتحدة والسويد وغيرها بينما لا ننمو بمخزرات البلاد الفقيرة بالمعدل المطلوب لانخفاض الدخل القومى ولتدخل عوامل اخرى يضيق المجال عن التوسع فيها ونحيل في ذلك الى بعض المؤلفات (١) التى تشمل تحليلا مفصلا عن هذه العوامل .

الا ان هذه النتيجة ليست قاعدة عامة فقد يحدث ان ترتفع الدخول ولا ترتفع المخزرات تبعاً لذلك اذا ما كان الميل للاستهلاك مرتفعاً ، بحيث يمتص الجزء الأكبر من الدخول ولا يترك هليشا ذخاريا يذكر .

ومع ذلك تلم (كينز) بتعطيل للسلوك الإنستائى تجاه الدخل ، وخلص الى ان زيادة الدخل تعكس زيادة في الاذخار الا ان الزيادة تكون بنسبة اكبر من نسبة زيادة الدخل نفسه . بمعنى ان الزيادة في الاستهلاك نتيجة زيادة الدخل تكون بنسبة اقل من نسبة زيادة الدخل نفسه ، بحيث يذخر جزء من هذه الزيادة المستحقة (١) .

ولهذا لاوضع اهمية بالغة في تكوين رأس المال اذ ان زيادة الدخل مع عدم زيادة الاستهلاك بنفس النسبة يعطى مجالاً لارتفاع حجم المخزرات التى تساهم عن طريق استثمارها في خلق رؤوس الأموال العينية اللازمة لرفع طاقة الاقتصاد القومى . وهو يمثل وضعا اكثر اهمية للاقتصاديات المتخلفة التى تنشأ الارتفاع بحجم مخزراتها لتمويل التنمية .

ولا يقتصر تحديد حجم الاذخار على حجم الدخل فقط ، وانما ترتكر على أسلوب توزيع هذا الدخل ايضا . فاذا تحقق تفاوت في توزيع الدخول مع ارتفاع الميل للاذخار لدى أصحاب الدخول المالية ارتفعت المخزرات . تبعاً لذلك على عكس ما اذا تم توزيع الدخول او اعاده توزيعهما بين الأفراد ، لتحقيق المساواة في الدخل ، اذ تودى توزيع الدخل على فئات يرتفع لديها الميل للاستهلاك ان تتراجع حجم المخزرات بوجه عام .

وتتضح الصورة اكثر في حالة البلاد المتخلفة اقتصاديا الكثيفة السكان والتى تتخفص فيها الدخول الفردية لدرجة ان اى زيادة مستحقة في الدخل تقتسرب الى الاستهلاك وهذا ما نطلق عليه بلفظة الاقتصاد (انخفاض الميل

(١) حيدية زهران . مشكلات التنمية الاقتصادية في البلاد المتخلفة اقتصاديا القاهرة سنة ١٩٦٧ .

المحجوب . الاقتصاد السياسى المرجع السابق .

محمد زكى شلقى : التنمية الاقتصادية . الكتاب الاول والثانى بيروت سنة ١٩٧١ .

(٢) Keynes: p. 110.

ايضا : مشكلات التنمية الاقتصادية . المرجع السابق .

الحدى للاذخار وارتفاع الميل الحدى للاستهلاك (٣) .
وإنما ذلك تقوم الدولة بنفسها بتحقيق المدخرات . أو تجبيهما بطريق
الجبر والالزام وهي في هذا تتخذ كلا من الضرائب والقروض وإصدار
النفود وسائل لذلك .

مدخرات الدولة :

تحقيق الدولة المدخرات بكثرة من طريق :

- ١ — قد تلجأ مباشرة إلى فرض الضرائب على الدخول والفروات
وعلى انفاقها بكل من الضرائب المباشرة وغير المباشرة .
- ٢ — وقد تلجأ لتوزيع الدخل نفسه عن طريق تحديد الأجور والأمان
بحيث يعاد توزيع الدخل لصالح الفئات المدخرة (١) .
- ٣ — وقد تلجأ إلى اقتطاع جزء من الدخول الفردية والهبات في
صورة معاشات وتأمين أو قروض إجبارية .
- ٤ — وقد تلجأ إلى الإصدار الجديد الذى يتضمن خلق اذخار
إجبارى عيني يوجه لصالح الدولة بسبب ما يترتب على هذا الإصدار
من ارتفاع فى الأسعار (تضخم) تمول به نفقاتها (٢) .

(١) ومن الواضح ان هذا الاعتبار يقلل كثيرا من فرصة تكوين رأس
المال .

ويمكن الرجوع فى تحديد معنى الميل الحدى للاستهلاك والميل الحدى
للادخار إلى Keynes: op. cit. p. 112.
وكثيرا من المؤلفات العربية ومنها :
محمد زكى شامى : التنمية الاقتصادية — الجزء الأول .
رفعت المحجوب : الاقتصاد السياسى — الجزء الأول .
حميدة زهران : مشكلات تمويل التنمية الاقتصادية .. المرجع
السابق (المدخرات الاختيارية) .

(٢) للتوسع فى ذلك انظر مؤلف الدكتور المحجوب فى إعادة توزيع
الدخل القومى القاهرة سنة ١٩٦٨ .

(٣) استخدام اسلوب التضخم وما يقترن به من ارتفاع أسعار
السلع الاستهلاكية يعنى انخفاض فى الدخل الحقيقى للفرد بحيث يتكون
اخذ عينى . لتوضيح أكثر :

المحجوب : الاقتصاد السياسى : المرجع السابق ص ٥٢

المحجوب : الطلب الفعلى : القاهرة . سنة ١٩٧٠

مشكلات التنمية الاقتصادية .. المرجع السابق (التضخم والإصدار
الجديد) .

ثالثا : درجة تنظيم السوق المالية والتقنية :
يعتبر وجود الأسواق المالية والتقنية المنظمة مما يساعد على تكوين المدخرات . ذلك انها تشجع الأفراد على تنمية عاداتهم الادخارية نظرا لوجود سوق منتظمة تتقبل مدخراتهم سواء لأجل قصير أو أجل طويل . وقد يقوم المدخرون بعرض رؤوس أموالهم في هذين السوقين ويستثمرونها في شراء أسهم المشروعات وسنداتهما وفي غير ذلك من وسائل الاستثمار المنتج .

رابعا : تشجيع الدولة للادخار الاختياري :

لا يخفى أن تكوين المدخرات الاختيارية من ناحية الأفراد يتطلب من الدولة القيام بتوعية الأفراد بفضائل الادخار (١) ، حتى تتجمع وتوجه للاستثمار الذي هو أساس تكوين رأس المال .

ومن أهم الوسائل التي يتعين على الدولة اتباعها ، بث الثقة والأمان من الوجهة الاقتصادية والسياسية في نفوس الأفراد ، والعمل على نشر الوعي الادخارية المختلفة مثل صناديق التوفير واتساع التوفير بالبنوك ، وتنمية الوعي الادخاري عن طريق وسائل الاعلام والثقافة في أجهزة التعليم المختلفة .

(١) يلاحظ هنا أن الادخار يخطف عن الاكتناز ، فقد يقطع الأفراد جزءا من دخولهم لا توجه الى الاستثمار ، وتلخذ شكل نفود سائلة في المنازل أو مجوهرات أو ابنية فاخرة وكلها لا تعد بالمفهوم الفني « ادخارا » لأنها لا تساهم في تكوين رأس المال . وانما هي اكتناز **Noarding**

ومعنى ذلك أن المقصود بالادخار كل اقتطاع من الدخل يوجه الى الاستثمار وما عداه يكون صورا مختلفة من الاكتناز ، الذي يتعين على الدولة أن تحاربه حتى توجه موائض الدخل الوجهة الاقتصادية الالامية .
حميدة زهران : مشكلة التنمية الاقتصادية في البلاد المتخلفة مع دراسة لاقتصاديات جمهورية مصر العربية . المرجع السابق .

المراجع والقراءات في (رأس المال وتكوين رأس المال)

Heinz Kohler: Scarcity challenge: An introduction to Economics, new york, 1968 ch I (Copital) p5.

Hallston and Dodd: Economics, An Analysis of Principles and policies, chicago, 1965, ch 3 (Copital).

المبحث الرابع

التنظيم والإدارة Management

ظل الاعتقاد سافدا بأن عناصر الإنتاج ثلاثة : الأرض . العمل . رأس المال حتى مطلع القرن التاسع عشر ، حينما أعلن مارشال (١) أن عنصر (التنظيم) و (المنظم) لا يقلان أهمية عن العناصر التقليدية الثلاثة ، بحيث يتعين اعتبار التنظيم عنصرا انتاج منفصلا .

ومع ذلك لمزال هناك — حتى الآن — من يفضل ادماج التنظيم في عنصر العمل .

ولسأس ذلك أنه لا يوجد تفرق واضح بين (عمل) المدير أو المنظم للمشروع وبين عمل العامل في المنشأة . فكلاهما يعمل وإن اختلفت طبيعة العمل (١) .

ولكن هذا الاتجاه مردود عليه . إذ أن طبيعة عمل المنظم تختلف تبعا من حيث الحجم والمدى والمسئولية عن العاملين في المنشأة . فهو

(١) يرجع ذلك الاتجاه الى عدم الرغبة في اعتبار عنصر العمل مجرد أصل منتج فقط . فالعمل أساسه انساني ، وطبيعة عمل المنظم طبيعة انسانية ، وتتم بواسطة أشخاص ، ولذلك لا فرق بين الاثنين . ولكن هذا الجدال اجتماعي وليس اقتصادي . لأن وجهة النظر الاقتصادية ترى في عنصر العمل نفس ظروف عنصرى الطبيعة ورأس المال . أما بالنسبة للنظرة البيولوجية فلها لا تفرق بين انسان وآخر ما دام كلاهما يعمل ، ومهما كانت خدماتهما في مجال الانتاج مختلفة من حيث الطبيعة والمستوى ومن رأينا أن كل هذا الجدال لا يغير من اعتبارنا عنصر التنظيم عنصرا انتاج مستقلا .

انظر في هذه المناقشة حول اعتبار التنظيم عنصرا مستقلا أم لا :
أحمد رشاد موسى : اقتصاديات المشروعات الصناعية . الجزء الأول ، القاهرة ١٩٧١ ص ٢١ حيث يرى أن تقييم المنظم يعمل من نوع خاص لا يكفي كمبرر للقول بأنه يمثل عنصرا مستقلا عن عناصر الانتاج . (ص ٢٢) . وانظر الاتجاه المخالف لذلك :

J. L. Hanson: A Textbook of Economics: op. cit. p. 35—40

بالمختصر المسئول عن كل كبيرة وصغيرة بها ، سواء كان ذلك مرتبطا بالوحدات المنتجة أو بالموظفين والعمال ، أو برسم سياسة الإنتاج ، والتشغيل ، والبيع ، والتسويق .. الخ .

المنظم Organiser يقرر ماذا ينتج ، وحجم ما ينتج ، واسلوب الإنتاج ، وهو يتحمل مخاطر المشروع ويرسم توقعات المستقبل في داخل المنشأة وخارجها ، وعليه مسئولية دقة هذه التوقعات أو عدم دقتها . وهذه الخطورة في موقف المنظم جعلت البعض يرى ان عنصر التنظيم اكثر أهمية مما يتصور معارضوه . اذ ما فائدة الأرض والعمل ورأس المال بدون كفاءة تنظيمية تؤلف بينها ؟ ان العناصر الثلاثة ما هي الا (أدوات) للمنظم ، وموارد الثروة لا تتمتع بأي ميزة اقتصادية الا اذا نظمت تنظيميا سليما لتقوم بعملية الإنتاج .

ولذلك كان التعبير صادقا حينما قال هاتس :

Land, Labour, and Capital are passive factors, whereas the entrepreneur is the active factor.

وقد ساند هذا الاتجاه اصحاب المدرسة الحدية ، التي اعتبرت المنظم عنصرا مستقلا من عناصر الإنتاج . ويعتمد هذا الاتجاه على أساسين :

اولهما : ان المنظم يقوم بوظيفة من نوع خاص ، تجعل عمله يختلف في طبيعته عن العمل بمفهومه العام .

وثانيهما : ان المنظم وهذه الذي يتحمل مخاطر المشروع التي لا يمكن تجنب ما يترتب عليها من اضرار أو خسائر عن طريق التأمين .

وظيفة المنظم :

يمكن ان تلخص وظيفة المنظم فيما يلي :

١ - تحمل المخاطر :

ويعتبر تحمل مخاطر المشروع الوظيفة الاولى للمنظم . ويوجد نوعان من المخاطر تعترض المنظم سواء كان فردا أو هيئة :

(١) المخاطر العامة : كالحريق ، وفقد البضائع أثناء النقل ، والتلف .. الخ . وهذه يمكن إلزامين عليها ؛ من السهل تحديد درجة الضرورة وتقدير التأمين واتساعه . وهو ما ينقل عبء مسؤوليتها من المنظم الى هيئة التأمين . ويجلب التأمين هناك وسائل أخرى يمكن بها تخفيف الإضرار ، سواء سياسات تحد من تقلبات الأسعار ، أو استخدام الاحصاء . ولجأت السوق لتلافي الجزء الأكبر من مخاطر انهيار الأسعار . وإن كان ذلك لا يعنى لتتجاه المخاطر كلية .

(ب) مخاطر لا يمكن التنبؤ عليها ، لأن تلبس احتمالات وقوعها غير مؤكدة ، وهي ما تسمى بالاعتبارات غير المؤكدة Uncertain وتفسرها أن المنظم عادة يمتلئ قرار بالانتاج ثم يحاول البيع بعد ذلك ، ذلك أن قرار الانتاج يرتبط بتوقعات الطلب Anticipation of Demand ولكن وسائل المنصر الحديث ، وتعقد عمليات الانتاج جعلت الفترة بين اتخاذ قرار الانتاج وتسويق المنتجات تتسع ، وكلما اتسعت الفترة الزمنية بين القرارين كلما كان هناك فرصة لتغير ظروف الطلب .

بل ان المنظم الفرد لا يستطيع ابدا تحديد حجم انتاج مناسنة في السوق وبالتالي يتعذر التحكم في كل من الطلب والعرض أو وضع حدود مؤكدة له .

٢ - تنظيم الانتاج :

وهذه وظيفة لا تقل خطورة عن سابقاتها ، اذ على المنظم ان تكون لديه القدرة على تحديد نوع العمال والموظفين — وهو عامل أكثر أهمية من تحديد أى طرق الانتاج أصلح — وهذا يتطلب ان يكون المنظم أو مدير المشروع ذا كفاءة عالية وبعدة نظر . وهي قدرات نادرة تبحث عنها المؤسسات الانتاجية الكبيرة وتعتبرها من أهم أسس الانتاج السليم .

ثم عليه ان يكون ذا قدرة كبيرة على التنبؤ بمصير أى مشروع من المشروعات . ومنهى الأعمال الناجحين لديهم هذه القدرة خاصة فيها يتعلق بأحوال العرض والطلب ، والأسعار ، والآثار التي تترتب على انقضاء المشروعات الأخرى المنافسة .

والواقع ان للتنبؤ مجال واسع ، فهو يشمل ليس دائرة الصناعة التي يعمل بها المنظم فحسب ، وانما يمتد الى التنبؤ بالنسبة لبلقى القطاعات . ذلك ان المنظم لا يجوز ان يقتصر نشاطه الفكري والإداري والتنظيمي على محيط مشروعه أو الصناعة التي يعمل بها ، ولا الى القطاع الصناعي كله فقط ، وانما هو مطالب بان يدخل في حسابه ما يجري في القطاعات الأخرى كذلك فقطاع الزراعة وهي مصدر للمواد الأولية والغذائية ، وقطاع التجارة وهو محل تسويق المنتجات في السوق الداخلي والخارجي ، ومنه يحصل على احتياجاته من السلع الوسيطة سواء تم ذلك بواسطة المعاملات الداخلية أو عن طريق الاستيراد .

ومن اختصاصات المنظم بجانب ما سبق التكاليف بين عوامل الانتاج، مسترشدا في ذلك بحجم الطلب الفعلي ، والمتوقع . وتحديد حجم الإنتاج فيها لذلك .

وقد اهتم (شومبتر) (١) بالمنظم اهتماما كبيرا ، واعتبر ان منظم المشروع مسئول عن عدد من التكاليف الجديدة حدها فيها إلى :

- ١ — انتاج مال جديد .
- ٢ — ادخال طرق جديدة او مستحدثة في الانتاج .
- ٣ — فتح سوق لو اسواق جديدة للمنتجات .
- ٤ — القيام بالكشف عن مورد جديد لمادة اولية .
- ٥ — اقامة تنظيم اقتصادى جديد ، كالاحتكار لو تنافس القوة .

وبالاختصار يقوم المنظم بالتغلب على الضموميات والمشكلات الموضوعية والاجتماعية ، مع ملاحظة ان المنظم يختلف عن المدير ، اذ ان الاول يتميز بأنه يقوم بدور المخترع او المبتكر ، اما من يؤلف بين عوامل انتاج سبق تنظيمها فلا يعد عمله تنظيها بالمعنى الفنى وانما يعد مغيرا للمشروع او منفذا له .

والدليل على ذلك ان (شويتر) لم يعترف بصفة المنظم الا لهؤلاء الكبار الذين ساهموا بابتكاراتهم واكتشافاتهم في خلق نظم جديدة للانتاج ، وتكليفات احدث بين عناصره مع مسيطرة روح العصر والتقدم (١) .

ومع ذلك فلا يجوز ان نتجاهل ان كلا من المنظم ، والمدير يتعمل جزءا كبيرا من مخاطر المشروع وفي هذا يقترب كثيرا كل منهما من الآخر .

(١) وقد ادى ذلك الى اعتبار ما حققته الرأسمالية من تقدم راجعا الى ما كان لكبار المنظمين في القرن التاسع عشر من سلطة وتأثير .

الفصل الثالث

التأليف بين عناصر الإنتاج

تبين مما سبق أن عناصر الإنتاج الرئيسية هي : الطبيعة والعمل ورأس المال ، وأن التنظيم عنصر مستقل ، يوكل إليه مهمة التأليف بين هذه العناصر الثلاثة .

وقد افضح لنا من الدراسة السابقة أن كل عنصر من هذه العناصر له أهميته بحيث يتعذر أن يستقل عنصر واحد بإنتاج سلعة أو خدمة ، اللهم إلا في حالات نادرة جدا .

ومعنى ذلك أنه لا بد من مشاركة عنصر أو أكثر في العملية الانتاجية . والواقع أن عناصر الإنتاج لا تعمل تلقائيا ، وإنما تعتمد في عملها على ابتكار المنظم ، وإحداثه عددا من التوليفات الممكنة بين العناصر الأخرى وهذا ما يدخل ضمن مسؤوليته التي سبق الإشارة إليها .

والتأليف بين عناصر الإنتاج يتم بنسب وعلاقات ونظم ، تختلف باختلاف نوع النشاط الاقتصادي سواء كان نشاطا صناعيا أو زراعيا أو تجاريا أو خدمات . كذلك يختلف باختلاف المكان والزمان والظروف السياسية والاجتماعية والاقتصادية التي تتم فيه ، فضلا عن الظروف الفنية التي تتخذ وضعا خاصا لأهميتها في العملية الانتاجية .

ولاشك أن هناك حلقزا معيننا وراء المنظم في عملية التأليف بين عناصر الإنتاج . وهو الحافز الذي يتحدد في النظام الرأسمالي الحر بما يسمى بدافع الربح (١) ذلك أن المنظم في النظام الفردي يحرص

(١) لا يخفى عامل الربح في النظم الموجهة ، على الرغم من قيام السلطات العامة بدور المنظم حيث يتكون الهيكل الانتاجي كما ونوعا حسبما ترسمه الخطط الانتاجية .

وإنما يظهر عامل الربح في هذه النظم كمقياس للكفاءة وليس دافعا لإنشاء المشروع وإقامته وذلك لأسباب تتعلق بالأسس والمبادئ التي يرتكز عليها الاقتصاد الموجهة .

ولزيادة الإيضاح : راجع : حسنية زهران : مقدمة في التخطيط الاقتصادي والتنمية الاقتصادية ، الطبعة الثانية . القاهرة ١٩٦٨ .

أيضا : على لطفي : التخطيط الاقتصادي والتنمية ، القاهرة ١٩٧٠ .
المحجوب : النظم الاقتصادية القاهرة ١٩٦٧ .

دائما على ان يتم البيع لو تصريف المنتجات بأعلى سعر ممكن ، وان ينظم العملية الانتاجية بما يكفل انخفاض النفقة الى اقل قدر ممكن

واذا كتبت عمليات التسويق وتحديد الاسعار تخضع لعوامل كثيرة بعضها خارج عن امكانيات المنظم ، فان مجاله في تخفيض النفقة يتضح من وظيفته الاساسية في التكاليف بين عناصر الانتاج بحيث ترتفع كفاءة كل عنصر الى اكبر قدر .

وفي هذا الجزء من الدراسة تتناول كيفية التكاليف بين عناصر الانتاج بدرجة ترفع من كفاءة هذه العناصر ، وتتلخ الاثار التي تترتب على زيادة او ثبات كل عنصر في حجم الانتاج ومستواه .

كفاءة عنصر الأرض في الانتاج

من المنطقي ان يرتب على زيادة عناصر الانتاج جميعها ، زيادة مماثلة في حجم هذا الانتاج . الا انه يتعين ان نفرق بين لهرين :

الأول : ان تزيد كل عناصر الانتاج في زمن واحد ، بنسبة واحدة ، او بنسب مختلفة فيزداد حجم المشروع كله وتبدأ مزايا الانتاج الكبير في الظهور (١) وتسمى هذه المرحلة مرحلة تزايد الغلة اذا كتبت نسبة الزيادة في الانتاج تفوق نسبة الزيادة في عنصر او عناصر الانتاج المستخدمة .

الثاني : ان تزيد بعضي عناصر الانتاج — دون بعضها الآخر — وهنا يمر المشروع بمراحل مختلفة تصور كل منها العلاقة بين الكمية المنتجة من سلعة او خدمة ، وبين عناصر الانتاج التي ساهمت في انتاجها .

ويطلق على العلاقة بين الكميات المستعملة من عناصر الانتاج والكميات المنتجة من السلعة (دالة الانتاج Production function وفي الجزء النهيذي الثاني نوضح بصورة موجزة كيف تتجه دالة الانتاج حتى يكون ذلك تمهيدا لدراسة قانون الغلة بيليا .

(١) سنعود الى تحليل مفهوم الانتاج الكبير والوفورات بعد قليل .

(٢) نحاول هنا تقديم مبادئ أولية مبسطة للتحليل الجزئي بدراسة انواع الدوال البسيطة حتى يمكن للطلاب المبتدئين متابعة الدراسة ، وحتى يمكنه بعد ذلك الانتقال بسهولة لدراسة انواع التحليل الجزئي والتحليل الكلي ، باستخدام الدوال بسهولة .
للتوسع في ذلك راجع :

أحمد جامع : النظرية الاقتصادية ، الجزء الأول ، التحليل الاقتصادي الجزئي ، القاهرة ١٩٧٤ .

دوال الإنتاج Production functions

يمكن القول بوجه عام أن دالة الإنتاج هي الأسلوب الریاضی الذي يوضح العلاقة التي تربط بين عناصر الإنتاج من جهة والناتج الكلي من جهة أخرى .

وهذه العلاقة الریاضية تحدد وتصف الطريقة التي تتحدد وتساهم بها عناصر الإنتاج في اخراج سلعة أو خدمة إلى السوق . فضلا عن أن دالة الإنتاج تساعد على توفير وجمع المعلومات والبيانات المتعلقة بالكميات المتوقعة الحصول عليها من ناتج معين نتيجة لتضاهر عناصر الإنتاج المختلفة .

وحلي يمكن بتلعة وبيلان هذه العلاقة نقسم دوال الإنتاج الى نوعين رئيسيين :

الأول الدالة الإنتاجية العامة (غير المحددة)

General production function

الثاني الدالة الإنتاجية الخاصة (المحددة)

Specific production function

وهذه نقسم بدورها الى :

١ - دالة انتاجية ذات انتاجية حدية ثابتة

Constant marginal product

٢ - دالة انتاجية ذات انتاجية حدية متزايدة

Increasing marginal product

٣ - دالة انتاجية ذات انتاجية حدية متناقصة

Deminishing marginal product

١ - الدالة الإنتاجية العامة General production Function

تحدد « الدالة العامة » العلاقة بين المتغيرات بصورة غير محددة .
بمعنى أنها لا تتعرض للتحديد النوعي ، والكمي لهذه العلاقة .
لذا نعرضنا لن : (م) تمثل سعر السلعة المنتجة

(Δ) اختصار لكلمة دالة بمعنى (يعتمد على)

(م) حضرا من عناصر الإنتاج

فتكون م = Δ (م)

أي أن الناتج (ص) يعتمد في إنتاجه على عنصر الانتاج (س) .
ويقال في هذه الحالة أن (ص) متغير تابع لاعتماده على (س) . بينما
(س) متغير مستقل . فإذا كان الناتج (ص) يعتمد في إنتاجه على
كثير من عنصر من عناصر الانتاج فإن الدالة الانتاجية المعطاة تصبح
ص = Δ (س_١ ، س_٢ ، س_٣ ، ... س_ن)

٢ - الدالة الانتاجية المحددة Specific production Function

هي الدالة الانتاجية التي تحدد العلاقة بين الناتج (ص) وعنصر
الانتاج المستخدمة في عملية الانتاج تحديدا كميًا ونوعيًا

$$\text{مثال ص} = ١ + ٢ \text{ ب}^٢ \text{ س}$$

حيث : (ص) تمثل الكمية المنتجة من السلعة

(س) تمثل عمر الانتاج المستخدم

(١ ، ٢) ثوابت المعادلة

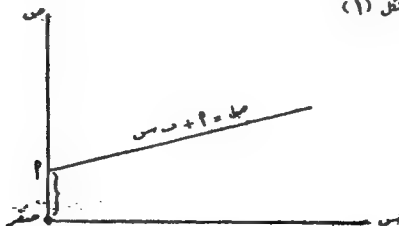
والمعادلة السابقة تعرف بمعادلة الخط المستقيم ، بمعنى أن
العلاقة بين الكمية المنتجة من السلعة (ص) تربطها علاقة خطية مع
عنصر الانتاج (س) .

والشكل رقم (١) يوضح الدالة الانتاجية الخطية ، وفيها (١) :
مبسرة عن الجزء المقطوع من المحور الرأسي ، بمعنى أن الكمية
المنتجة (ص) تساوي المقدار (١) عندما تكون (س) تساوي صفرًا .
و (٢) تمثل ميل الدالة الانتاجية الخطية ، وهو ينسأوى التغير
في الانتاج الكلي (ص) الناتج عن التغير في كمية عنصر الانتاج (س) .
ويمكن القول بأن ذلك يسأوى ميل الدالة الانتاجية الخطية

$$\frac{\Delta \text{ ص}}{\Delta \text{ س}} = \text{بافتراض أن } \Delta \text{ ترمز إلى التغير البسيط .}$$

وميل الدالة الانتاجية عند أي نقطة يتساوى مع الانتاج الحدي
عند ذات النقطة . ومن هذا يتضح أن العلاقة بين ص ، س علاقة
محددة معينة .

شكل (١)



أنواع الدوال الإنتاجية المحددة :

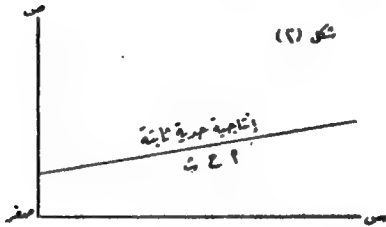
(١) دالة إنتاجية ذات إنتاجية حدية ثابتة

Constant marginal function

في هذه الدالة يتزايد الإنتاج الكلي بمعدل ثابت نتيجة لاضافة وحدات متتالية من العنصر المتغير ، مع بقاء عناصر الإنتاج الأخرى ثابتة .

والشكل (٢) يوضح دالة الخط المستقيم والتي يكون بها الميل ثابتا بحيث ان الإنتاج الحدي = الإنتاج المتوسط . بمعنى

$$\frac{\Delta Q}{\Delta S} = \frac{Q}{S}$$



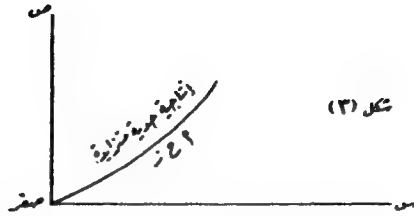
(ب) دالة إنتاجية ذات إنتاجية حدية متزايدة

Increasing marginal product

في الدالة المتزايدة يترتب على اضافة وحدة حدية من العنصر المتغير الى باقي عناصر الانتاج الثابتة ، زيادة في الانتاج الكلي بمقدار أكبر من الزيادة الناتجة من اضافة الوحدة السابقة من العنصر المتغير .

ولذلك يوضح الشكل رقم (٣) ميل المنحنى المثل للدالة المتزايدة الى اعلا ، الا انه يلاحظ ان الناتج الحدي يفوق دائما الناتج المتوسط

$$\frac{\Delta Q}{\Delta S} > \frac{Q}{S}$$



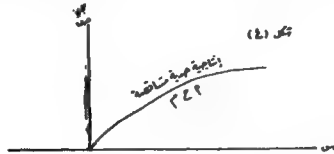
شكل (٣)

٢ - دالة إنتاجية ذات إنتاجية حدية متناقصة :

Diminishing marginal Product

في الدالة المتناقصة يترتب على إضافة وحدات جديدة من العنصر المتغير إلى عناصر الإنتاج الثابتة ، زيادة في الإنتاج الكلي ولكن بمقدار يقل من الزيادة الناتجة من الوحدة المضافة السابقة .

ويوضح الشكل رقم (٤) ميل المنحنى إلى اليمين ثم إلى اليسار دليلا على أن زيادة الوحدات تمكس زيادة في الناتج ولكنها زيادة بمعدل متناقص .



شكل (٤)

وهنا يكون الناتج المتوسط أكبر من الناتج الحدي . أي عكس

$$\frac{\Delta \text{ص}}{\Delta \text{س}} > \frac{\text{ص}}{\text{س}}$$

وبعد هذا العرض السريع لدوال الإنتاج ندرس تقوّن الخطة المتناقصة .

يتناول قانون الغلة المتناقصة تحديد الاتجاه العام او معدل التغير العام الذى يسير فيه الانتاج فى الوجود الانتاجية ، عندما يحدث تغير فى الكميات المستخدمة من عنصر انتاجى معين ، وبقاء الكميات المستخدمة كلها او بعضها من عناصر الانتاج الأخرى فى حالة ثبات .

ومقتضى القانون انه : عند إضافة وحدات متتالية ، ومتساوية من عنصر انتاجى متغير ، فى وحدة زمنية محددة ، الى عناصر الانتاج الأخرى الثابتة ، فان الناتج الكلى يترادى الى نقطة معينة يبدأ بعدها فى التناقص .

ويترتب على ذلك ان الناتج الحدى للعنصر الانتاجى المتغير يبدأ فى الزيادة تدريجيا حتى نقطة محددة ، يبدأ بعدها فى التناقص ، ويحدث نفس الشيء للناتج المتوسط . واذا استمرت الكميات المتضافة من العنصر الانتاجى المتغير فى الزيادة ، فان الناتج الكلى يترادى حتى يصل الى هذه النقطة فى نقطة معينة يبدأ بعدها فى التناقص تدريجيا .

الفكرة الأساسية فى قانون الغلة :

ترتكز الفكرة الأساسية فى قانون الغلة المتناقصة على بعض المقدمات هى :

(1)

Paul a. samuelson: Economics, an introductory analysis.

op. cit. p. 26. 27.

Ricardo : op. cit, I p. 45. 50

Alfred Marshall : principles of economics (ch. 1 : 6) op. 125

J. L. Hanson : textbook of economics : op. p. 30

ومن المراجع العربية : سعيد النجار المرجع السابق ص ٧٢ الى ص ٨٢

أحمد جالع : التطويل الجزئى المرجع السابق ص ٤٧ .

وهذه المراجع على سبيل المثال لا الحصر لكثرة المؤلفات التى تناولت قوانين الغلة بالبحث .

١ - أن الإنتاج يستلزم التكاليف بين العناصر الثلاثة المعروفة (الأرض والعمل ورأس المال) ، وتحدد النسب التي يتم على أساسها هذا التكاليف بصورة مختلفة لأن عوامل الإنتاج يمكن أن تحمل مؤقتا محل بعضها ، وإن كان حلولها خلولا جزئيا أو كما تقول : عوامل الإنتاج بدليل ناقص هي بعضها البعض فلا يمكن أن يحل عامل محل الآخر خلولا كليا وكليلا ، والا لا يمكن الاعتماد على عامل إنتاج واحد كالأرض وحدها أو رأس المال وحده - وهو معتذر إلا في النادر من الفروض .

٢ - أن كل نسبة تكاليف بين عوامل الإنتاج تقلبها كمية إنتاج معينة . وكل زيادة في عوامل الإنتاج المستخدمة تعكس زيادة في الإنتاج الكلى . أى أن هناك اتجاه لزيادة الناتج الكلى على أثر زيادة الكميات المستخدمة من كل العناصر أو بعضها .

٣ - أن هذه الزيادة تختلف تبعا لما إذا كان المشروع يلجأ إلى زيادة كل عناصر الإنتاج بنسب واحدة ، أو زيادة عناصر الإنتاج بنسب مختلفة .

وفي الفرض الأول قد يتزايد الناتج الكلى بنفس النسبة . ومن المتصور أن تؤدي الزيادة في عناصر الإنتاج بنسبة واحدة إلى زيادة الإنتاج بنسبة أكبر إذا ما تمتع المشروع بمزايا الإنتاج الكبير ، أو لجأ إلى اتباع أساليب فنية متقدمة أو فضل التركيز على بعض عوامل الإنتاج دون الأخرى وهنا تظهر مرحلة (الظلة المتزايدة) (١) .

لما إذا كانت زيادة عوامل الإنتاج بنفس مختلفة ، أو ثبتت عوامل الإنتاج وتغير عامل واحد فقط بالزيادة أو (النقص) فإن الناتج الكلى (المعنى) يتزايد (أو ينقص) في أول مرحلة بنسبة أكبر من نسبة تزايد (أو تنقص) العنصر المتغير .

ثم يتزايد الناتج الكلى في ثلثي مرحلة بنفس النسبة التي يتزايد بها العنصر المتغير ، ثم يتزايد في مرحلة ثالثة بنسبة أقل من نسبة تزايد العنصر المتغير وهكذا ...

والمرحلة الأولى تسمى مرحلة **الظلة المتزايدة** ، والمرحلة الثانية هي مرحلة **الظلة الثابتة** ، والمرحلة الثالثة هي مرحلة **الظلة المتناقصة** .

(١) قد تتغير النسب وتظل كمية الناتج كما هي . ويرجع اختبار النسب إلى المستوى الفنى للإنتاج وإلى مدى الندرة النسبية لعوامل الإنتاج وإلى أهميتها .

(٢) راجع الإنتاج الكبير والوفورات الخارجية في القسم التالى .

واتوضح قانون الخلة صليبا وبياتيا نقدم المثال الاتي :

لتفرض ان لدينا قطعة من الأرض مساحتها ١٠ أفدنة (مساحة ثابتة أو عنصر انتاجي ثابت) ولدينا ١٠ آلاف جنيه للاتفاق في صورة نفود والآلات ومعدات ومباني . ثم بدأنا نستختم عنصر العمل على هيئة وحدات متساوية من هذا العمل كعنصر متغير نجد ان الجدول الوارد في الصفحة التالية يوضح ذلك في العمود الأول من الجدول يصور عنصر الأرض ، وهو عنصر ثابت (عشر أفدنة) ، ويبين العمود الثاني عدد الأرض ، وهو عنصر ثابت (عشر أفدنة) ، ويبين العمود الثالث عدد العمل وهو العنصر المتغير ، بوحدات ثابتة ١ ، ٢ ، ٣ ... وهكذا لها العمود الثالث فيوضح الناتج الكلي ، وهو عبارة عن مجموع ما ينتجه العمال المشتغلون على الأرض في كل خطوة من الخطوات . فنتاج العامل الواحد ١٠ أراب و انتاج الثلاثة عمال ٣٧ و انتاج الخمسة ٦٥ . ومعنى ذلك ان الناتج الكلي يتزايد بتزايد عدد العمال .

اما العمود الخامس فهو يوضح الناتج المتوسط وهو حصة تسمية الناتج الكلي على عدد المشتغلين ، ويوضح نصيب كل عامل في الانتاج . فنتاج عامل واحد هو عشرة أراب و انتاج خمسة عمال معا هو ٦٥ أراب . فالنتاج المتوسط للعامل الأول عشرة ، والنتاج المتوسط لكل عامل من العمال الخمسة هو ثلاثة عشر أراب .

ويمر الناتج المتوسط بمراحل ثلاثة : الأولى مرحلة تزايد الناتج المتوسط : وهي تبدأ من العامل رقم (١) الى العامل رقم (٤) ثم يثبت الناتج المتوسط عند العامل رقم (٥) ويبدأ بعدها الناتج المتوسط في التراجع .

والعمود الرابع يوضح الناتج الحدى وهو يمر بنفس المراحل اذ هو عبارة عن مقدار ما يضيفه العامل الجديد الى انتاج العمال السابقين عليه ، او هو مجموع الزيادة في الناتج الكلي المترتبة على اضافة وحدة جديدة من وحدات العامل المتغير (١) . فالعامل الأول مثلا حقق

(١) يلاحظ ان الزيادة في الناتج الحدى لا ترجع الى الوحدة الأخيرة من الوحدات مستطة عن بل الى الوحدات السابقة ، فهي ليست اقل أو أكثر كفاءة من سابقتها ، وبذلك نرى ان الزيادة في الانتاج ليست لانتاجية الوحدة الأخيرة فقط وانما يمرر عن الناتج الحدى لكل وحدات العامل المتغير لا لنتاج الوحدة الأخيرة فقط .

(النتائج التمهيدية) (أردب)	(النتائج الأولى) (أردب)	(النتائج الكلية) (أردب)	عدد المرات	المساحة بالهكتار
مرحلة أولى ١١ ١٢ ١٣ مرحلة ثانية ١٣ ١٢ ١١ ١٠ ٩ ٨ ٧ ٦ ٥ ٤ ٣ ٢ ١	المرحلة الأولى ١٠ ١٢ ١٥ المرحلة الثانية ١٥ ١٣ ١١ ١٠ ٨ ٦ ٥ ٤ ٣ ٢ ١ ٠ -١	١٠ ٢٢ ٣٧ ٥٢ ٦٥ ٧٦ ٨٦ ٩٤ ١٠٠ ١٠٥ ١٠٨ ١١٠ ١١٠ ١٠٥ ٩٨	١ ٢ ٣ ٤ ٥ ٦ ٧ ٨ ٩ ١٠ ١١ ١٢ ١٣ ١٤ ١٥	١٠ ١٠ ١٠ ١٠ ١٠ ١٠ ١٠ ١٠ ١٠ ١٠ ١٠ ١٠ ١٠ ١٠ ١٠

انتاجا حديا عشرة ارباب ، ولكن عند اضافة العامل الثانى ارتفع الناتج الكلى للاثنتين الى ٢٢ ارباب . وكئن العامل الثانى حقق نظير مساهمته فى الانتاج زيادة فى الناتج الكلى قدرها اثنى عشر ارباب وتسمى ناتج حدى والعامل الثالث ترتب على مساهمته فى الانتاج زيادة الناتج الكلى الى سبعة وثلاثون بواقع زيادة قدرها ١٥ ارباب عما انتجه ما سبقه من العمال . وبذلك تحقق هذا العامل انتاجا حديا (او اضافيا) قدره ١٥ ارباب .

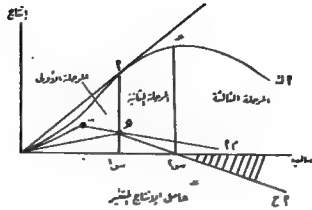
ونلاحظ هنا ان الناتج الحدى بدوره تزايد وبمعدلات مطردة ففى المرحلة الاولى التى تبدأ من العامل الاول الى الثالث يتزايد بمعدل سريع ثم ينبت الناتج الحدى عند العامل الرابع . الذى ترتب على مساهمته فى الانتاج اضافة الى الناتج الكلى بنفس نسبة الزيادة السابقة ، ولذلك نقول ان هذه المرحلة هى مرحلة ثبت الناتج الحدى .

لما المرحلة الثالثة (مرحلة تناقص الناتج الحدى) نجد ان العامل الخامس قد اضاف الى الناتج الكلى اقل مما اضافته العامل الخامس واقل ما اضافته الرابع . لما العامل السادس فاضاف للناتج اقل من الخامس .. الى ان نصل الى درجة لا يترتب على اضافة عامل جديد الى زيادة فى الناتج الكلى . ومعنى ذلك ان تكون الانتاجية الحدية صفرا أى انه يشتغل حقا الا انه لا يضيف الى الناتج الكلى شيئا (١) . والاكثر من ذلك ان اى اضافة لوحدات العمل بعد ذلك تعطى انتاجا حديا سلبيا كما هو واضح فى العامل الرابع عشر والخميس عشر . ومع ذلك فهناك ملاحظة جديرة بالاهتمام وهى انه بالرجوع الى الجدول السابق يتضح ان كلا من الناتج المتوسط والحدى يمر بالمراحل الثلاث : الزيادة ثم الثبات ثم التناقص الا ان مرحلة تناقص القوة الحدية تبدأ قبل مرحلة تناقص القوة المتوسطة ، فلناتج الحدى فى مثلنا يتراجع بعد العامل الرابع بينما الناتج المتوسط لا يتراجع الا بعد العامل الخامس .

وهذا ما يمكن ان يتضح بصورة اكثر دقة فى الرسم البياني التالي :

(١) وهذا هو مفهوم البطالة المقننة وهى ظاهرة منتشرة فى كل العائلات الاقتصادية تقريبا باسم disguised unemployment ولان كثرة ليزر فى القطاع الزراعى الذى يواجه تراجعا شديدا من المبلين على الأرض المحدودة ، بحيث ان نسبة لا يستعمل بها يكون عملها ظاهريا ، وناتجها الحدى صفرا ، بحيث لو لمكن سحب هذا الفائض الى قطاعات اخرى لما تكرر الناتج الكلى ، بل ربما حقق زيادة وهذا ما يعنى ان انتاجية العمال الزائدين عن الحاجة لا تكون صفرا وانما مقدارا سلبيا .

فى توضيح ذلك راجع : جميعه زهران : مقدمة فى التخطيط والتنمية (استخدام الفوائض الاقتصادية فى رفع الانتاج فى البلاد النخلفة) .



شكل (٥)

يبين الشكل السابق التمثيل البياني لقانون الغلة المتناقصة ، ويقاس على المحور الرأسي وحدات الانتاج الكلي والانتاج الحدي والانتاج المتوسط ، ويمثل المحور الأفقي الوحدات المضافة من العنصر المتغير (وهو وحدات العمل المضافة) ، وترمز للنتاج بالرمز (ص) وللعنصر العمل بالرمز (س) .

ولمينا ثلاثة منحنيات :

الأول : منحنى الناتج الكلي (أ ك) Total product curve ويمثل الاتجاه الوارد في الجدول ، فنلاحظه مقعرا الى أعلا عند إضافة الوحدات الأولى من عنصر العمل ، خلال المرحلة التي تضيف فيها وحدات متباعدة من العنصر المتغير الى كمية عناصر الانتاج الثابتة .

ويتربط عليها زيادة في الناتج الكلي لكن هذه الزيادة بمعدل متزايد وهنا يكون الناتج الحدي متزايدا (أ) .

ثم عند التبدل في إضافة وحدات من العمل يبدأ قانون الغلة المتناقصة في الظهور ، بمعنى ان إضافة الوحدات المتساوية من العنصر المتغير ينتج عنها زيادة في الناتج الكلي ولكن الزيادة بمعدل متناقص وتستقر هذه الزيادة في الناتج الكلي الى أن يصل حده الأقصى عند النقطة (ج) وعندما يكون الإنتاج الحدي = صفر (لاحظ اتجاه المنحنى (أ ح) الى المحور الأفقي عند درجة الصفر وهي نفس الدرجة التي يصل الانتاج الكلي فيها (ج د) حده الأقصى .

(١) راجع المنحنى أ ج في المرحلة الأولى .

Average product curve

ثانياً :- منحنى الناتج المتوسط

نلاحظ أيضاً أن منحنى الناتج المتوسط ويرمز له (AP) يتجه اتجاهاً مشابهاً لاتجاه منحنى الناتج الكلى . وقد سبق أن ذكرنا أن الناتج المتوسط عبارة عن : أوج نسبة الناتج الكلى على عدد العمل . ولذا فإن الناتج المتوسط عند S_1 أو وحدة واحدة عنصر العمل يكون مساوياً لمقدار S_1 .

إذا تمثل S_1 الإنتاج الكلى عند S_1 من وحدات عنصر العمل . ويكون الناتج المتوسط مساوياً ميل الخط الواصل بين نقطة الأصل إلى (A) .

فإذا زادت وحدات عنصر العمل المستخدمة من الصفر إلى (S_1) فإن ميل هذا الخط وبالتالي متوسط انتاج عنصر العمل سيزداد .

وعند S_2 وحدة من عنصر العمل فإن ميل الخط الواصل من نقطة الأصل إلى (A) يكون أكبر من ميل أى خط آخر مرسوم من نقطة الأصل إلى منحنى الإنتاج الكلى .

ولذلك فإن الناتج المتوسط سيكون عند اقترانه عند النقطة (S_1) وبعدها يبدأ الناتج المتوسط في التناقص — لكه يبقى موجباً ما دام الإنتاج الكلى مقداراً موجباً ولذلك لا يصل منحنى الناتج المتوسط إلى درجة الصفر أبداً مثلاً يحدث في الناتج الحدى كما سنرى .

Marginal product curve

ثالثاً :- منحنى الناتج الحدى

يظهر من الشكل السابق المنحنى (MP) . ويمثل — معدلات الزيادة في الناتج الكلى الناشئة عن زيادة الوحدات المضافة من عنصر العمل بوحدة واحدة في كل خطوة من خطوات الإنتاج . ولذلك فهو يساوى ميل منحنى الناتج الكلى عند نفس الكمية .

ويلاحظ أن منحنى الناتج الحدى يصل اقترانه عند النقطة (ب) ، وهى النقطة التى سبق أن أشرنا إلى أنه عندها يبدأ قانون الغلة المتناقصة ، أى يبدأ عندها تحبيب منحنى الناتج الكلى من أعلا إلى أسفل . وهى نقطة تمثل الحد الفاصل بين الإنتاج الحدى المتزايد والإنتاج الحدى المتناقص .

فإذا لاحظنا الكمية (S_2) من العمل مثلاً ، نجد أن الناتج الكلى يبلغ عندها اقترانه والناتج الحدى يكون صفراً .

لها بعد النقطة (س) فإن إضافة وحدات أخرى من عنصر العمل سينتج عنها نقص في الناتج الكلى ، وبالتالي فإن الانتاج الحدى يصبح مقدارا سلبيا ، وهذا ما يوضحه الجزء المثلل المشار اليه بالرمز (أ) .

شروط انطباق القانون :

يشترط لتطبيق قانون الغلة المنتقصة ثلاثة شروط :

الشرط الأول : ثبت أحد عناصر الانتاج على الأقل وتزايد (أو تنقص) العناصر الأخرى . أو تزايد لأحد عناصر الانتاج بنسبة أقل من نسبة تزايد (أو تنقص) العناصر الأخرى . وتبسيطا للبحث نفترض ثبت كل العناصر وتعتبر عنصر واحد بالزيادة فقط هو في مثلثنا السليق عنصر العمل .

الشرط الثاني : ان زيادة العنصر المتغير يجب ان تكون بوحدات متعادلة من حيث الكم والكيف فمن ناحية الكم — نرى ان العنصر المتغير وهو العمل — يتزايد بوحدة واحدة أى نضيف عملا واحدا في كل خطوة . والمفروض ان يتساوى العمال في الكفاءة والمهارة . بمعنى إضافة عامل واحد فقط ، مستواه الفنى يتساوى تبعا مع سبقه ، ويتساوى تبعا مع من يلحقه من الوحدات المضافة .

الشرط الثالث : يشترط ان تكون الفترة الانتاجية ثابتة ومحددة ، وقد اخذنا في مثلثنا السابق لفترة سنة وقد نأخذ شهرا أو موسما لإرهاها بشرط ان تكون الفترات متساوية من حيث الزمن .

درجة كفاءة التكاليف بين عناصر الانتاج :

ينضج مما سبق ان التكاليف بين عوامل الانتاج لا يتم جزائيا ، وانما يتعين حتى تتحقق أكبر درجة من الكفاءة ان يتم اختيار عناصر الانتاج الأكثر انتاجية . ولذلك فإن تحديد النسبة التي يساهم لكل عنصر هي مسألة فنية بحتة ، فضلا عن انها تتوقف على تقدم المعرفة والفن الانتاجى . ومن المنطقي ان تسمح هذه النسبة في ذهن القلم بالنشاط الاقتصادى بلطلة مرحلة الغلة المتزايدة بقدر الامكان ويتأجل بدء مرحلة الغلة المنتقصة الى أبعد مدة . وفيها بلئ نستعرض كل مرحلة من مراد ل انطباق القانون لتابعة درجة كفاءتها الاقتصادية حسب الشكل البياني السابق .

المرحلة الأولى : مرحلة انتاج غير اقتصادى

Irational stage of production

تتميز هذه المرحلة بما يأتى : يتزايد الناتج الكلى لولا ، بمعدل متزايد (الانتاج الحدى يكون متزايدا) حتى يصل الانتاج الحدى الى انقصه في نقطة (ب) ، ثم يتزايد الناتج الكلى لعمدها بمعدل متناقص (الانتاج الحدى يكون متناقصا) حتى نصل الى نهاية تلك المرحلة .

ويمثل ذلك كمية من عنصر العمل هي (س) والتي يتساوى عندها الناتج المتوسط (ا م) مع الناتج الحدى (ا ح) في نقطة (ه) والتي عندها أيضا يبلغ الناتج المتوسط اقصاه ثم يبدأ في التناقص .

وهذه المرحلة تتميز بأن الناتج المتوسط يتزايد كلما زادت الوحدات المستخدمة منه بالنسبة لعنصر الأرض الثابت ، مما يؤكد تزايد كفاءة عنصر العمل . ومن ناحية أخرى يتزايد الناتج الكلى من عنصر الأرض كلما تزايدت الكميات المستخدمة من عنصر العمل ، مما يؤكد ارتفاع الكفاءة الانتاجية لعنصر الأرض .

ويعتبر الإنتاج في هذه المرحلة انتاجا غير اقتصادى بمعنى انه يمكن زيادة الناتج المتوسط لعنصر العمل اذا أضفنا اليه وحدات اضافية الى باقى عناصر الانتاج الثابتة أى ان عناصر الانتاج الأخرى لا تتسفل بكل طاقاتها وهذا ما تتدركه المرحلة الثانية .

المرحلة الثانية : مرحلة انتاج اقتصادى

Rational stage of production

تبدأ هذه المرحلة من النقط (ه) اذ يتساوى الناتج الحدى مع الناتج المتوسط لعنصر العمل ويتزايد الانتاج الكلى بمعدل متناقص . وفي نهاية هذه المرحلة يصل الانتاج الكلى الى حده الأقصى وهى نفس النقطة التى يصل فيها الانتاج الحدى لدرجة الصفر . بمعنى ان إضافة عامل جديد سوف لا تزيد الناتج الكلى الا بنفس المقدار الذى كان عليه في المرحلة السابقة على إضافة هذا العامل . ولذلك تكون انتاجية هذا العامل الإضافى صفراً (الانتاجية الحدية = صفر) .

ويلاحظ في هذه المرحلة ان كل من الناتج المتوسط والناتج الحدى يبدأان في التناقص . ويستدل من تراجع الناتج المتوسط لعنصر العمل على ان الكفاءة الانتاجية للأرض تنخفض بدورها ، على حين ان زيادة الناتج الكلى مع تناقص الناتج المتوسط لعنصر العمل يعنى زيادة الكفاءة الانتاجية لعنصر الأرض . ومعنى ذلك ان هذه المرحلة في اولها يكون عنصر الأرض أكثر من عنصر العمل وفي آخرها يكون عنصر العمل أكثر من عنصر الأرض .

وهذا ما يوضح قولنا ان المرحلة الوسطى هي المرحلة الاقتصادية أى المرحلة التى يتحقق فيها كفاءة عنصرى العمل والأرض بأكثر مقدار . وبالتالي ترتفع الكفاءة الانتاجية لكليهما .

المرحلة الثالثة :

Irrational stage of production

مرحلة انتاج غير اقتصادى

في المرحلة الثالثة يتراجع بمنحنى الناتج الكلى عند إضافة كل وحدة جديدة من العنصر المتغير . ويرجع ذلك الى ان الناتج الحدى، للوحدات

المضافة (من عنصر العمل) يكون مقدارا سلبيا . كما ان متوسط الانتاج لعنصر العمل يبدأ هو الآخر في التناقص .

ويمكن ان نستنتج من ذلك ان الكفاءة الانتاجية لكل من عنصر العمل والأرض معا كفاءة متناقصة باستمرار . ولذلك تعتبر الانتاج في هذه المرحلة انتاجا غير اقتصادي .

لما تفسر تراجع الناتج الكلى فهو يركز على اعتبارات فنية محورها ان اضافة وحدات متتالية من عنصر انتاجى معين الى عناصر ثابتة يؤدى بعد فترة الى تناقص الكفاءة الانتاجية لكل من العنصر الانتاجى المتغير والعناصر الانتاجية الأخرى .

اى ان نقص الكفاءة في العنصر المتغير يعكس آثاره على العناصر الأخرى . ويرجع هذا الى ان عناصر الانتاج لا تعتبر بديلا كاملا (١) عن بعضها البعض ولا يمكن أحلال بعضها محل الآخر كما سبق الإشارة اليه .

الخلاصة :

ان ظاهرة تناقص الغلة ترجع الى ان كل عنصر من عناصر الانتاج يعتبر بديلا ناقصا عن العنصر الآخر في انتاج السلعة . فالعمل بديل ناقص عن الأرض ، ورأس المال بديل ناقص عن الأثنين . وهذه الحقيقة توضح تناقص الكفاءة الانتاجية لكل عنصر تزيد كميته بالنسبة لباقي العناصر بعد فترة . ولو كان اى عنصر يعتبر بديلا كاملا عن العنصر الآخر لما كان هناك تناقص في الغلة ولأمكن انتاج السلعة بواسطة عنصر انتاج واحد وهذا نادر .
قوانين الغلة ونقطة الانتاج :

تبين من استعراضنا لمرحل الانتاج ان هناك مرحلتان : أولهما مرحلة تزايد الغلة ، وتحقق عند اضافة عنصر الانتاج المتغير بوحدات متعاقبة وينتج عنها زيادة في الانتاج بكميات أكثر من معدل الزيادة في العنصر المتغير وثانيهما مرحلة تناقص الغلة وتحقق عند زيادة الكميات من العنصر المتغير بحيث تعطى كميات متناقصة من هذا الانتاج .

فلذا أحسبنا لكل عنصر من عناصر الانتاج (نقطة) فان الكميات المتسوية من نفقات الانتاج للعنصر المتغير تعطى كميات متناقصة من الانتاج . وهذا ما نستنتج منه ان نصيب الوحدة من الانتاج المعنى من نقطة الانتاج يكون في مرحلة تزايد الغلة أقل من نصيب الوحدة اذا ما اجتاز المشروع مرحلة تناقص الغلة .

ولتفسير ذلك نرجع الى المثال السابق ونحول العنصر المتغير (العمل) الى صورة نقدية . ونفترض ان العمل يتكلف سنويا . ه جنيه مثلا .

ففى مرحلة تزايد الخطة كان العمل الاول يتكلف ه . جنيها و انتج ١٠ ارباب ، والثاني ١١ ارباب والثالث ١٥ ارباب أى ان تكلفه ارباب من التبع تتناقص فى مرحلة تزايد الخطة . فبعد ان كلفت عند بدء الانتاج ه للارباب أصبحت ه للارباب ثم ه للارباب .

اما فى مرحلة تناقص الخطة ، وهى التى تبدأ من العمل الخامس فنجد انه هذا العمل اضاف للانتاج ١٢ ارباب ، والسادس ١١ ، والسابع ١٠ ، والثامن ٨ والتاسع ٦ وهكذا ، أى ان نفقة انتاج الوحدة من الانتاج بدأت ترتفع . ونحصل على هذه النتيجة بقسمة اجر العمل السنوى (وهو نفقة الانتاج) على انتاجه الحدى ، فينتج عنها نفقة الانتاج فى مراحل الخطة المتتالية .

ويمكن ان نعبر عن ذلك فى العبارات الآتية :

(أ) تزايد الناتج الحدى — مع بقاء نفقة الانتاج ثلثة ، يعنى تناقص النفقة الحدية للوحدات المنتجة (ق . تزايد الخطة) .

(ب) تناقص الناتج الحدى — مع بقاء نفقة الانتاج ثلثة ، يعنى تزايد النفقة الحدية للوحدات المنتجة (ق . تناقص الخطة) .

أى ان الكميات المتساوية من النفقة تعطى فى قانون الخطة المتناقصة كميات متناقصة من الانتاج وهذا ما يعرف بقانون النفقة المتزايدة . وسنعود اليه بعد قليل فى دراستنا للنفقات .

هل يمكن الاستمرار فى الانتاج فى ظل ظروف الخطة المتزايدة ؟

ان تأجيل ظهور الخطة المتناقصة يعتمد على هدم الفروض التى قام عليها القانون ، وفى مقدمتها ادخال عنصر التقدم التكني فى الانتاج فى الاعتبار . فإذا ارتفع الفن الانتاجى او المستوى الفنى للانتاج لعنصر أو أكثر من عناصر الانتاج تأخر ظهور مرحلة تناقص الخطة . فقد يضاف عامل مهرة ، أو توضع آلات حديثة ، أو تستخدم أرض أكثر خصوبة أو تزود بمحفضيات كيميائية . وكل هذه عوامل تدفع مرحلة تزايد الخطة الى الوجود وتطيل من فترتها وبالتالي تؤجل ظهور تناقص الخطة .

(١) راجع الجدول الرسمى .

كذلك يمكن تأجيل ظهور القانون إذا غيرنا نسب التكاليف بين عناصر الإنتاج ، بشرط تغيرها جميعا .

وفي مثلنا السابق يمكن ان نهضم شرط ثبات عرض الأرض بإضافة أرض جديدة خصبة ، أو عمال جدد أكثر مهارة وتدريب . وفي الصناعة من الممكن إضافة آلات جديدة وهي تمثل عنصر رأس المال العيني بدلا من زيادة عدد العمال .

ومع ذلك لا يمكن القول بأن مشروع ما يمكن ان يستمر في مرحلة تزايد الغلة بصفة مطلقة ، ذلك ان بعض عناصر الإنتاج تتوقف على ظروف خارجة عن ارادة الإنسان . فعنصر الأرض مثلا محدود العرض يمكن تعويضه بالوسائل الفنية الحديثة التي تقلل من مدى مساهمة عناصر الإنتاج المحدودة العرض بقدر الإمكان والتوسع في تلك التي تتميز بمرونة العرض . وهنا قد تستبدل الأرض بالآلات مثلا للتغلب على جلود العرض .

وهذا يقودنا الى السؤال التالي وهو :

(هل قانون الغلة المتناقصة ظاهرة علمية ؟)

يرجع الفضل في إبراز (قوانين الغلة) في ميدان الدراسات الاقتصادية الى (ريكاردو) (ومالتس) (١) اذ لاحظ ريكاردو — نتيجة للخبرة — ان المزارع اذا زاد كمية العمل ورأس المال المستخدمة على قطعة أرض ثابتة بمقدار المثل فانه لا يصل الى زيادة المحصول بمقدار المثل وانما بمقدار أقل . وانه اذا حدث وزاد العمل ورأس المال مرة اخرى بمقدار المثل للمقدار السابق ، فانه الناتج الكلي سيزداد ، ولكن مقدار الزيادة سيكون أقل من سابقه . بمعنى ان الاتجاه نحو الزيادة اتجاه موجود ، انما يجعل الزيادة هو الذي يتراجع (٢) .

(١) تذكر بعض المراجع ان (تريجو) قد لاحظ ان مضاعفة النفقات لا تعطي ناتجا مضاعفا ، وان الزيادة السنوية في الناتج التي يمكن الحصول عليها نتيجة التوسع في الزراعة يميل دائما الى التقلص . وقد استطلعت هذه المراجع من ذلك على ان مبادئ قانون الغلة سابقة على كتابات ريكاردو ومالتس .

(٢) ونظرا لان ظاهرة تناقص الغلة اعتبرت من المعطيات الأساسية التي قام عليها الفكر الاقتصادي التقليدي فقد استمدت نظرية مالتس تشاؤها منها كما سيأتى فيما بعد .

فلذا انتقلنا الى مناقشة النطاق الذي يطبق فيه قانون الغلة المتناقصة نجد انه « قانون علم » ، وهذا هو رلد الاقتصاديين المحدثين ، على عكس رأى ريكاردو الذي يقصر القانون على الزراعة فقط ، على أساس ان قانون الغلة المتزايدة ينطبق على الأنشطة الأخرى .

الا ان الواقع غير ذلك : بمعنى ان عمومية القانون تلقى من ناحيتين :

الأولى ، ان قانون الغلة المتناقصة ينطبق بوجه علم اذا ما ثبت عنصر وتغير آخر ، مهما كان هذا العنصر المتغير . فمن الممكن تصور ثبات العمل ورأس المال وتغير عنصر الأرض . ومن الممكن ان تثبت الأرض والعمل يتزايد رأس المال ، ويمكن ان يثبت عنصر الأرض وتغير رأس المال والعمل ، وفي كل هذه الحالات ينطبق القانون وتظهر آثاره .

اما الناحية الثانية فهي انه قانون علم ينطبق على قطاعي الزراعة والصناعة معا ، ذلك ان غلة العنصر المتغير المتزايد بعد مدة معينة تبدأ في التناقص سواء كان ذلك في الزراعة لم الصناعة .

وظاهرة الغلة المتناقصة تنطبق على الزراعة بالنسبة لقطعة معينة ، ولجسوع الأراضي في دولة معينة أيضا . الا ان القانون يتأخر ظهوره في البلاد الجديدة او المكتشفة حديثا . والاتجاه يكون أولا لاستغلال الأراضي الأكثر خصوبة ، وهي لراضى لا تستلزم زيادة عنصر العمل ، على عكس الأراضي التي سبق استغلالها ودرجة خصوبتها محدودة ، اذ تكون طبيعتها محدودة العرض ونظرا لتزايد الطلب على هذه الأخيرة . وعلى المنتجات الزراعية (١) . تظهر الحاجة لزراعة لرض أقل جودة ، وهو ما يستدعي الاستمالة بعنصر العمل بكميات متزايدة على الأراضي الأقل خصوبة والتي يظهر بها بعد فترة قانون الغلة المتناقصة .

كذلك يظهر اثر القانون في الصناعات الاستخراجية . اذ في مراحل الاستغلال الأولى في المناجم مثلا يظهر قانون الغلة المتزايدة ، ثم كلما تبادى العمق وزادت النفقات اكبر من نسبة زيادة النتاج المعنى تنخفض الكفاءة الانتاجية للعنصر المتغير ويصبح اضافة عمال جدد غير مؤثرة في حجم النتاج الحدي والمتوسط شأنه شأن الأرض الزراعية تمليا .

(١) يتزايد الطلب لزيادة المواليد من السكان ، او وقوع حرب تدمر معها الأراضي الصالحة للزراعة ، او ينقطع بمقتضاها استيراد مواد غذائية اضافية ، او تحدث هجرة الى البلاد ترفع من حجم الطلب الكلى الفعلى على ملح الاستهلاك .. الخ .

وفي قطاع الخدمات يظهر قانون الغلة أيضا . في صناعة النقل مثلا ، تتطلب مضاعفة سرعة السيارة - بعد مدة معينة من استعمالها - زيادة الطاقة المحركة بكثير من الضعف ، لو تستلزم استخدام وقود أكثر من ذي قبل مما يخفض من درجة الكفاءة الإنتاجية لها كإداة لتقديم الخدمة . وبالتالي ترتفع نفقات النقل ويظهر قانون الغلة المتناقصة .

ويمكن تقديم الكثير من الأمثلة في القطاعات المختلفة ، كقطاع التشييد والبناء ، وبعض أنواع المرافق كالإنارة ، وتلبيب المجارى التي تتحمل بعضى المدة مزيدا من تكاليف الصيانة نظير قايها بالعمل ، ومع ذلك لا تتزايد كماعتها بنفس مقدار ما انفق عليها .

وفي القطاع الصناعى ينطبق قانون الغلة المتناقصة ، سواء بالنسبة لصناعة معينة أو لفرع من فروع الصناعات . إلا أن الصناعة لها وضع خاص يستدعى مزيدا من الإيضاح :

فمن المعروف أن عنصر الأرض لا يمثل غالبا مركزا رئيسيا في النشاط الصناعى . فمما يحتاجه هذا النشاط من عنصر الأرض لا يتعدى مساحة المصنع وبعض المرافق الملحقة كالمخازن أو مكاتب الموظفين واستراحات العمال . وعلى ذلك فالأرض اللازمة في الصناعة تكون محدودة المساحة ومن السهل زيادتها وبالتالي لا تشكل عائقا في زيادة الإنتاج .

أما العنصر الآخر في الإنتاج الصناعى وهو رأس المال المبنى الذى يتمثل فى الآلات فإن زيادة حجبها غير متوفرة ، وبناء عليه يمكن تلجيل ظاهرة تناقص الغلة إلى فترات معينة بزيادة عدد الآلات . وفى هذه النقطة بالذات يمكننا القول بصحة تحليل ريكاردو من أن الزراعة تنطبق عليها قانون الغلة المتناقصة والصناعة ينطبق عليها قانون الغلة المتزايدة (١) . إلا أن هذه التفرقة ليست مطلقة إلى الأبد .

ومع ذلك فليست زيادة الآلات هى الأخرى بدون قيود ، فضلا عما تتطلبه من وقت ، فإن التطور السريع فى فن إنتاج الآلات جعل كفاءة الآلة أو فاعليتها فى الإنتاج تتغير سريعا - من وجهة نظر المنتج - لدرجة أنه قد يستبدلها بغيرها قبل أن يتم استهلاكها . أى أن صلاحيتها الفنية

(١) المحجوب : الاقتصاد السيلسى . المرجع السابق . نقلًا من
Jean marshall : cours d' économie politique

تكون غالبا اقصر من صلاحيتها الاقتصادية ويتدخل عامل الزمن في استخدام الآلات ومدى كفاءة هذا الاستخدام .

ففى الزمن القريب تظل الآلات ثابتة ، وتتحقق زيادة الإنتاج عن طريق زيادة عدد العمال ، مما يؤدي لظهور الغلة المتناقصة . وفى الزمن البعيد يصبح من الممكن زيادة الآلات وزيادة العمال معا ، ولذلك يتأخر ظهور قانون الغلة المتناقصة فى الفترات اللاحقة من الإنتاج .

ويمكن القول بان هذا الاتجاه ينطبق ايضا على ظاهرتى تناقص الغلة وتزايدها فى حالة التطور الفنى فى الآلات . ففى الزمن القصير لا يكون هناك تمسك من الوقت لأحلال آلة حديثة مكان القديمة ، لبا فى الزمن الطويل فيستطيع صاحب العمل تزويد جهازه الإنتاجى بالحدث الآلات ، وهى بلا شك ذات انتاجية اعلى . وتوفر مزيدا من الجهد والوقت ، مما يؤدي لتخفيف نفقة انتاج الوحدة او بمعنى آخر يدخل المشروع مرحلة تزايد الغلة .

ومع ذلك .. فان تزايد الغلة فى الصناعة ليس مطلقا . فقد يصل المشروع الى حد معين يرى فيه صاحبه انشاء مصنع جديد بدلا من اضافة وحدات جديدة او التوسع فى المشروع القديم .

وقد يحدث العكس اذا ما تمتع المشروع القديم بميزات معينة كان يكون قريبا من مناجم الفحم ، او مسقط المياه او المادة الأولية ، او كان قريبا من اسواق التصريف او ان المواصلات اليه تكون اكثر سهولة من المصنع الجديد . بحيث نجد ان قانون تناقص الغلة يظهر فى المصنع الجديد لسرع مما يظهر فى المصنع القديم . ومعنى ذلك ان الوفورات الخارجية تشكل عدلا من العوامل التى تؤخر مرحلة تناقص الغلة . حتى ولو لم يكن هناك افضليات جديدة (1) .

ونخلص من ذلك الى :

١ - ان قانون تناقص الغلة قانون علم ينطبق على كل قطاعات الاقتصاد القومى .

٢ - ان مرحلة تزايد الغلة ترادف انخفاض النفقة ومرحلة تناقص الغلة ترادف ارتفاع او تزايد النفقة .

راجع : خديعة زهران مجلدى الاقتصاد السياسى ، القاهرة سنة ١٩٦٦

٣. — ان تزايد الخطة يرتبط — مع ما يحقته من انخفاض في النفقة — بانخفاض الأسعار مع ارتفاع الربح ، مما يموّد بالفائدة على كل من المستهلك والمنتج . ثم ان العامل بدوره يستطيع من اجتياز المشروع مرحلة تزايد الخطة ، لأن مقتضى انخفاض النفقة ، وارتفاع الأرباح ، ان ترتفع اجور العمال وتزيد دخولهم العمالية .

٤ — ان كل تقدم فني يفرّج عن ظهور قانون الخطة المناقصة .

فهو من ناحية يعتبر عاملا من عوامل التقدم الاقتصادي ومن ناحية اخرى يعتبر دافعا محركا للطلب الكلي الفعلي .

ومن ناحية التقدم الاقتصادي يعتبر التقدم الفني حسيطة لانخفاض النفقة ، وزيادة الانتاج وارتفاع مستواه .

ومن ناحية للطلب الفعلي فهو تزايد من زاويتين :

١ — ان انخفاض النفقة ، يترتب عليه زيادة الانتاج ، وزيادة المعروض من المنتجات ، وزيادة التوزيع ، وانخفاض لاسعار البيع فيتزايد الطلب .

٢ — ان انخفاض النفقة يرفع من عوائد عنصر الانتاج وخاصة عنصر العمل فتزداد الاجور ، التي هي عبارة من دخول تتسلب ينفصها الى ثمار الاستهلاك فيرفع من حجم الطلب على السلع الاستهلاكية ويمتد لثره الى السلع الاستثمارية .
كذلك فلا شك ان تزايد الطلب الكلي على السلع الاستهلاكية يمد حافزا على زيادة الاستثمار الذي هو محرك للتقدم الاقتصادي (١) .

(١) حمدية زهران : مبادئ الاقتصاد السيلسي . المرجع السابق .
ص ١٥٠ —

الفصل الرابع

تكاليف الإنتاج Cost of Production

سنولنا في الأجزاء السابقة دراسة حجم الإنتاج ، ونطاقه . وارتبط ذلك بدراسة ما يترتب على زيادة وحدات من عنصر من عناصر الإنتاج من زيادة في حجم كل من الناتج الكلي والناتج المتوسط والناتج الحدي . . إلى نقطة محددة ثم تبدأ بعدها ظاهرة تناقص الغلة في الظهور .

وقد اشرنا من قبل إلى أن مرحلة تناقص الغلة ترتبط بارتفاع النفقة ، على حين أن مرحلة تزايد الغلة تتميز بانخفاض النفقة ، وأن انخفاض النفقة يظل يعطى آثاره إلى أن تصل للحجم الأمثل للمشروع .

ولما كان الهدف الرئيسي أمام المنتج أو المنظم هو تحقيق أكبر ربح مادي ممكن ، فإنه يهتم بمعرفة حجم الناتج الذي يضمن انتاجه في ضوء أحسن الظروف ، أو بمعنى آخر في ضوء أقل قدر ممكن من النفقة .

ولذلك كانت دراسة النفقات ، وأنواعها ومحدداتها هي بذاتها دراسة لامكانيات الربح ، والوسائل التي تعمل على زيادته .

ولما كان الربح يتحقق نتيجة استئزال التكاليف من أيسار البيع الكلية فإن محددات الربح تنحصر في :

- ١ - ثمن البيع (ونؤجل دراسته إلى نظرية الثمن) .
- ٢ - تكاليف الإنتاج (وهي محل دراسة هذا الجزء) .

المبحث الأول

مفهوم تكاليف الإنتاج :

اتضح لنا أن عملية الإنتاج تنصرف إلى تحويل مستلزمات الإنتاج إلى العديد من السلع والخدمات الاستهلاكية والاستثمارية معا .

ويأخذ مفهوم التكاليف في نطاق علم الاقتصاد ناحية عينية ، بمعنى

اياه يفسر التكاليف بأنها مجموع الموارد الحقيقية التي ساهمت في انتاج السلع والخدمات . وهذا التحديد لتكاليف الانتاج يختلف عن التحديد لمفهوم التكاليف في مسرور العلوم الأخرى كالمحاسبة والتكاليف وإدارة الأعمال . . ففي هذه العلوم تتحدد تكاليف الانتاج تحديدا (نقديا) في هيئة مقدار ما ساهمت به عناصر الانتاج وما عاد عليها من دخل . كالمجمل الأرض . واجور العمال . وفوائد رأس المال وريح المنظم .

ولسهولة العرض سنأخذ بالتحديد النقدي للتكاليف باعتباره ان نفقة الانتاج هي (التقدير النقدي) لعملية الانتاج ذاتها (١) .

والواقع ان دراسة النفقات انحلت مكانا هليا في الدراسات الاقتصادية وما يرتبط بها من دراسات مالية وتجارية . ذلك ان النفقات تحدد حجم المشروع ولسمار البيع . والربح المتوقع ويقتلئ تسليم الى حد كبير في رسم السياسة الانتاجية الحالية والمستقبلية .

ونوضح فيما يلي بعض اصطلاحات النفقة قبل الاستطراء في تحليلها .

نفقة الاختيار : Opportunity Cost

اذا رجعنا الى التحديد (المعنى) لمفهوم النفقة . نجد ان الموارد الحقيقية التي تستخدم في انتاج سلعة او خدمة معينة بالذات . قادرة في نفس الوقت على انتاج سلعة او خدمة أخرى . بمعنى انه لولا تقسيم الموارد المتاحة لنا بنتاج السلعة (أ) لكان من الممكن ان تقوم نفس الموارد بنتاج السلعة (ب) او (ج) او (د) . ولذلك فلن المصنع يضحي بنتاج هذه السلع الثلاثة الأخيرة مقابل توجبه المورد لنتاج السلعة (أ) .

ولنأخذ مثال على ذلك : اذا توفر المصنع في لحظة ما خمسون جنيهات ، وعشرة عمال و ٥ أطنان ومنظم كفاء ، فانه يمكن انتاج عشرة طنطرا من القطن او ٢٠ طنا من البطاطس ، او خمسون مستنوقا من الفلكية . الخ فإذا اتجهت عناصر الانتاج لزراعة الفلكية مثلا فان ذلك يعني

(١) كلمة Cost (تكاليف او نفقات) تأخذ بمعنى متعددة وان كانت لوسع هذه المعنى يرد في نطاق علم الاقتصاد ، لدرجة اننا نجد البعض يحددها كما يلي :

The Compensation which must be recieved by the owners of money capital and the units of the factors of production used by a firm; if these owners are to continue to supply money capital and factor units to the firm.

—Doe: Op. cit. P. 116.

تسحية المنتج بقتاج العطن والبطلطس ، وتعرف نفقة انتاج هذه الأخيرة بالنفقة البديلة أو نفقة الاختير .

والسبب في هذه التسحية يرجع الى البدا الأسلي من نفرة المورد لبلم كتره الحاجات بحيث يضمن توجيه المورد الوجهة التي تحقق لكبر قدر من المنافع للمنتج أو المستهلك .

وعلى ذلك يمكن تعريف نفقة الاختيار بأنها السلع الأخرى التي كان المنتج مستمدا لإنتاجها بالموارد الحقيقية المتاحة ، والتي ظلت على المنتج بسبب اتجاه المورد إلى سلعة معينة أخرى .

النفقة الصريحة والنفقة الضمنية Explicit and Imputed Costs

يتمد بالنفقات الصريحة مجموع التكاليف التي تمت عملا بواسطة المنظم . وهذه النفقات واضحة وتحدد بكميات نقدية . فنقول ان انتاج عشرة آلاف متر من النسيج هي ٤ آلاف جنيه مثلا وهي حسيلة ما تنفق على عناصر الانتاج التي ساهمت في اخراج المنسوجات الى سوق الاستهلاك . أما النفقات الضمنية فهي نفقات غير ظاهرة ، لو بمعنى آخر تنمذج في بعض لوجهه التعلق الأخرى . فلذا حاولنا مقارنة النفقات الصريحة بالضمنية نعلى المثال الآتي :

إذا تلم مشروع للملابس الجاهزة بقتاج ٢٠ ألف قطعة ، وتضمن المشروع نفقات تبتل في ١٠٠ جنيه ليجار المصنع ، ١٠٠٠ ليجور عمل ، ٥٠٠ استهلاك الآلات ورأس المال ، ثم ٢٠٠ جنيه مرهق للمنظم لتتلم بالعملية كلفت هذه جميعا نفقات صريحة . أما إذا كان المنظم في نفس الوقت هو صاحب المشروع فإن ما يستحقه لا يذكر صراحة في بند النفقات . ولكن يعتبر نفقة ضمنية . وقبلنا على ذلك يمكن أن تعتبر ليجر الزارع على أرضه الزراعية نفقة ضمنية ، وما يستحقه صاحب محل المكولات كمنظم للعملية نفقة ضمنية وهكذا (١) .

تقسيم النفقات :

قبل ان نضول بدراسة تكاليف الانتاج يحسن ان نحدد المصنوع بكل نوع من انواع النفقات على الوجه الآتي :

النفقة الكلية Total Cost

تشمل النفقة الكلية مجموع ما يتحصله المشروع من تكاليف في سبيله انتاج سلعة أو خدمة . وتتحدد النفقة الكلية بموائد عناصر الانتاج

(الأرض والعمل ورأس المال) مع ربح المظلم واستبعاد الربح الاقتصادي وتنقسم النفقة الكلية الى :

Total Fixed Costs ١ — النفقة الكلية الثابتة (١)

Total Variable Costs ٢ — النفقة الكلية المتغيرة

١ — **النفقة الكلية الثابتة** : هي النفقة التي يتحملها المشروع منذ نشأته حتى ينتهى ، وهي نفقة ثابتة ومستمرة مهما تغيرت كمية المنتجات ، ومهما استمر المصنع أو المشروع في العمل أو توقف عنه لفترة من الزمن .

وتتصل النفقة الكلية الثابتة في ايجار المنشأة وقاعدة رأس المال المقترض وتسلط التأمين ، ومقابل الأتارة والتعقبة .. الخ .

وتتحمل المنشأة هذا النوع من النفقة في الزمن القصير حيث انها لا تمطك الوقت الكافي لتغيير كمية عناصر الإنتاج الثابتة والمستخدمة في هذه الفترة . لما لو أمتد الزمن الى فرصة لكر فربما اعدلت المنشأة النظر في تعاقبها الثابتة فتعمل على انكماشها .

٢ — **النفقة الكلية المتغيرة** : وهي عبارة عن مجموع النفقات التي يتحملها المشروع مع كل مرحلة من مراحل الإنتاج ، والتي تتجه طرديا مع زيادة حجم المنتجات فترتفع بزيادة عدد الوحدات ، وتنخفض بانخفاضها ، وتضم بتوقف الإنتاج . ومثل النفقة الكلية المتغيرة اثمان المواد الأولية ، ولجور المال ، واجور النقل ... الخ .

ويلاحظ ان النفقة المتغيرة تنقسم الى نفقة كلية متغيرة Fully variable Cost ونفقة جزئية متغيرة Semi Variable Cost والأولى مثل نفقة المواد الأولية التي ترتفع وتنخفض تبعاً لحجم الوحدات المنتجة ، على حين تنقسم الثانية بمعدل بطيء لا يتبع مباشرة حجم الإنتاج ومثل ذلك تكاليف النقل أو لجور بعض الموظفين والإداريين إذ لا تراجع مبيعاتهم غير نقص الإنتاج ، وانما يحدث ذلك بعد فترة .

(١) يطلق على هذا النوع من النفقة Overhead Cost.

راجع : —

Hailstones and Dodd : Economics, An Analysis of Principles and policies, fifth edition ch 8 [Production — Costs — and Revenue] p. 161 — 184.

متوسطات النفقة :

Average Total Cost

(أ) النفقة الكلية المتوسطة

يعبر متوسط النفقة الكلية عن نصيب الوحدة المنتجة من النفقات بنوعيتها الثابتة والمتغيرة . وتستخرج النفقة المتوسطة بقسمة النفقة الكلية على عدد الوحدات المنتجة . ومن المنطقي ان يتجه متوسط النفقة الكلية اتجاهها عكسيا مع حجم الإنتاج ، بمعنى أن زيادة حجم الإنتاج تعمل على تناقص نصيب الوحدة المنتجة من النفقة الكلية — وأذلك نقول أن من مزايا الإنتاج الكبير انخفاض نفقة إنتاج الوحدة من السلعة أو الخدمة .

الا أن ما تتحمله الوحدة المنتجة من النفقة يجمع بين نصيبها من النفقة الثابتة ونصيبها من النفقة المتغيرة على النحو الآتي :

النفقة الكلية الثابتة ÷ النفقة الكلية المتغيرة

$$\text{متوسط النفقة الكلية} = \frac{\text{عدد الوحدات المنتجة}}{\text{متوسط النفقة الكلية}}$$

ولما كانت النفقة الثابتة لا تتغير بالنسبة لحجم الإنتاج ، فإن النفقة المتغيرة تعد العامل الرئيسي في تحديد متوسط نفقة الإنتاج الكلية على ما سنرى .

Average Fixed Cost

(ب) متوسط النفقة الثابتة

هو عبارة عن نصيب كل وحدة من الإنتاج من النفقة الثابتة . ومن البديهي ما دامت النفقة كما هي بصرف النظر عن حجم الإنتاج فإن متوسط نصيب الوحدة من النفقة الثابتة يتراجع مع زيادة الناتج الكلي .

Average variable Cost

(ج) متوسط النفقة المتغيرة

هو عبارة عن نصيب كل وحدة من الإنتاج من النفقة المتغيرة . وما دامت النفقة الكلية المتغيرة تتجه طرقياً مع حجم الإنتاج فإن متوسط النفقة المتغيرة يخطئ بلفظها مراحل الإنتاج نفسه . ففي أول مرحلة ترتفع متوسط النفقة المتغيرة ثم يبدأ في التناقص (مع كل زيادة تحدث في الكفاءة الإنتاجية) ثم في مرحلة ثالثة يبدأ في الارتفاع مرة أخرى . وموضح ذلك في دراسة منضيت النفقة بتقواعها .

Marginal Cost

النفقة الحدية

تعبر النفقة الحدية بأنها تمثل مدى التغير الذي يحدث في التكاليف الكلية للوحدة الإنتاجية (زيادة أو نقصا) على أثر التغير الذي يحدث في الإنتاج الكلي بمقدار وحدة واحدة (زيادة أو نقصا) في زمن معين . وبذلك تعبر النفقة الحدية عن مدى الزيادة في النفقة الكلية على أثر زيادة

الكمية المنتجة بوحدة واحدة ، لو مدى التصلب في النفقة الكلية على أثر نقص الإنتاج بوحدة واحدة . ويعني أن يكون النقص الذي يحدث في مجموع التكاليف أو النفقات راجعاً إلى النقص الذي طرأ على النفقة المتغيرة وليس الثابتة . ومن هنا يمكن القول بأن التكاليف المتغيرة هي المؤثر في حجم التكاليف الكلية . ويستوى عندئذ أن نقول أن التكاليف الكلية هي الفرق بين التكاليف الكلية (ثابتة ومتغيرة) لكميتين متساويتين من سلعة معينة ، أو نقول أنها الفرق بين النفقة الكلية المتغيرة لكميتين متساويتين من الإنتاج .

(البحث الثاني)

(العلاقة بين التكاليف وحجم الإنتاج)

توجد علاقة طردية بين حجم الإنتاج وتكاليف أو نفقات هذا الإنتاج . فتكلفة إنتاج ٨٠ وحدة من سلعة معينة أقل بداهة من تكلفة إنتاج ١٠٠ وحدة وهذه الأخيرة أقل من تكلفة إنتاج ١٠٠٠ وحدة . إلا أن العلاقة بين كمية الوحدات المنتجة ونفقة إنتاج كل وحدة على حدة تأخذ اتجاهها عكسياً . بمعنى أنه كلما زاد عدد الوحدات المنتجة كلما انخفض متوسط النفقة أو نصيب كل وحدة من الوحدات المنتجة من النفقة الكلية ، ويستمر انخفاض متوسط النفقة مع زيادة كمية الإنتاج إلى حد معين ثم تبدأ النفقة المتوسطة في الارتفاع مرة أخرى .

وتسمى ذلك أن انخفاض متوسط النفقة مع تزايد حجم الإنتاج يكون راجعاً للإنتاج نظراً لتوسع نطاق التشغيل سواء بزيادة المباني والآلات أو أحدث الماكينات الجديدة في المصنع . أي بصفة عامة نتيجة زيادة مستحقة وليس المال الثابت . وبالتالي في زيادة النفقة الكلية . وفي هذا المجال يرجع انخفاض متوسط النفقة إلى مزايا الإنتاج الكبير لارتفاع الطاقة الإنتاجية ، وتتمتع المشروع بمرحلة تزايد طفلة .

وكما فكرنا في القسم السابق يظل المشروع مستمرا في توسيع نطاقه مع انخفاض النفقة حتى يصل للحجم الأمثل وهو الحد الذي ينخفض فيه النفقة إلى أدنى الدرجات . ثم بعد ذلك يماود الارتفاع مرة أخرى .

لما إذا زاد الإنتاج نتيجة زيادة كمية عناصر الإنتاج مع بقاء نطاق المشروع كما هو يظل زيادة عدد العمال أو كمية المواد الأولية المستخدمة فإن الذي يتغير هنا هو رأس المال المتداول وليس رأس المال الثابت . ويرجع ذلك إلى عدم قدرة الميزان على توسيع نطاق المشروع بزيادة رأس المال الثابت نظراً لحدود المادة أو عدم كفايتها بحسب المادة المطلوبة كما سيأتي بيانه .

وفي هذا المجال يترتب على اتساع الانتاج نتيجة زيادة رأس المال المتداول ان يبدأ قانون تناقص الخطة في الظهور ويتحد متوسط النفقة هنا بمراحل هذا القانون . أى يبدأ الناتج الحدى والمتوسط في الزيادة (مرحلة تناقص متوسط النفقة المتغيرة) ثم يعقبه مرحلة تناقص الناتج المتوسط والحدى (مرحلة تزايد النفقة المتغيرة) . أما مرحلة ثبوت الناتج المتوسط فهي عبارة عن مرحلة ثبوت متوسط النفقة المتغيرة (١) . ويمكن الآن ان تلخص القوانين التى تحكم علاقة الانتاج بالنفقة على الوجه الآتى :

١ — اذا زادت كمية الانتاج عن طريق زيادة عدد العمال أو كمية المواد الأولية — مع بقاء نطاق المشروع ثباتا — فإن نصيب الوحدة المنتجة من النفقة المتغيرة ينخفض أولا — ثم يثبت ثم يبدأ في التزايد .

٢ — كلما زاد الانتاج ، كلما انخفض نصيب الوحدات المنتجة من النفقة الكلية الكلية .

== وعند انخفاض متوسط النفقة المتغيرة ينخفض متوسط النفقة الكلية للوحدات المنتجة . .

== وعند ثبات متوسط النفقة المتغيرة يستقر متوسط النفقة الكلية للوحدات المنتجة في الانخفاض لأن ما يخص كل وحدة منتجة من النفقة الكلية الثابتة يتناقص .

== في مرحلة تالية ترتفع نصيب كل وحدة من المنتجات من النفقة المتغيرة ولذلك يتزايد نصيبها من متوسط النفقة الكلية .

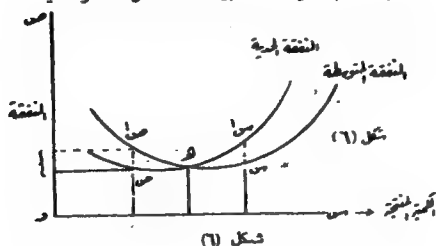
٣ — تخضع (النفقة الحدية) لنفس القواعد التى ذكرت في البند السابق بالنسبة للنفقة المتوسطة . أى تنخفض النفقة الحدية أولا ثم تثبت ثم ترتفع (٢) . مع ملاحظة انه اذا كانت النفقة المتوسطة متناسبة فان النفقة الحدية تكون أصغر منها ، واذا كانت النفقة المتوسطة متزايدة تكون النفقة الحدية أكبر منها .

وتساوى النفقة المتوسطة والحدية في النقطة التى تثبت فيها النفقة المتوسطة أى تبلغ اثنى مستوى لها (١) .

(١) راجع الأجزاء الخمسة لقوانين الخطة وعلاقتها بالنفقة .

(٢) وتشابه العلاقة بين النفقة المتوسطة والنفقة الحدية الملائمة بين الناتج المتوسط والناتج الحدى (راجع في ذلك قوانين الخطة) .

ويوضح الرسم الآتي العلاقة بين النفقة المتوسطة والحدية



في الرسم السابق نلاحظ ان منحنى النفقة المتوسطة ينحدر أولا الى ان يصل الى اقصاه في النفقة (هـ) ثم يرتفع ثانيا . وهذا يعني ان متوسط النفقة ينخفض أولا بزيادة الكمية المنتجة الى ان يصل لادنى مستوى ثم يبدأ في الارتفاع .

كذلك يلخذ بمنحنى النفقة الحدية نفس الاتجاه الا انه يلاحظ ان منحنى النفقة الحدية يقع اسفل منحنى النفقة المتوسطة في مرحلة تناقص النفقة المتوسطة ويكون الفرق بمقدار $\frac{1}{n}$ ثم في مرحلة تزايد النفقة المتوسطة يقع اعلا المنحنى بالمقدار $\frac{1}{n}$. وتمثل النقطة (هـ) نقطة ثبات النفقة المتوسطة عند ادنى مستوى وهي تنطبق على نقطة ادنى مستوى للنفقة الحدية .

المبحث الثالث

منحنيات تكليف الإنتاج في الزمن القصير والزمن الطويل

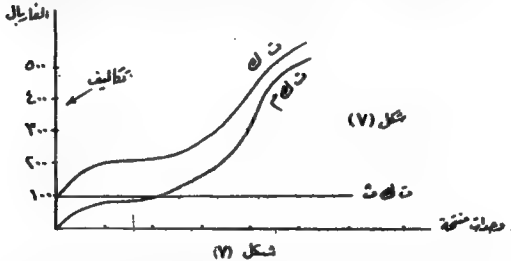
في هذا الجزء نوضح ببقيا منحنيات تكليف الإنتاج في كل من المدى القصير والمدى الطويل . ذلك أن عنصر المدة يقوم بدور واضح في تحديد حجم النفقات ، ويوضح الى أي مدى يمكن للمنشأة التغيير في مكونات النفقة .

أولاً : التكاليف في المدى القصير Short-Run Costs

يقصد بالمدى القصير المدى الذي لا يستطيع المنتج فيه تغيير عناصر الإنتاج الثابتة مثل الأرض والمباني والآلات الثقيلة ونظم الإدارة . على حين يمكنه التصرف في غيره من خدمات عناصر الإنتاج الأخرى .

وكل ما يمكنه عمله في هذه المدة هو إجراء بعض التعديلات في عناصر الإنتاج المتغيرة مثل العمال أو المواد الخام . وإذا كنا نقسم عناصر الإنتاج الى عناصر إنتاج ثابتة Fixed وعناصر متغيرة variable فان تكاليف الإنتاج بدورها تنقسم الى ثابتة ومتغيرة .

ويوضح الرسم البياني التالي العلاقة بين الإنتاج والتكاليف بأنواعها الثلاثة - التكاليف الثابتة والتكاليف المتغيرة والتكاليف الكلية .



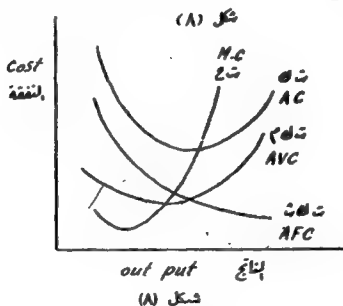
يوضح الشكل السابق منحنى التكاليف الكلية (ت ك) وهو عبارة عن مجموع (ت ك ث) التكاليف الكلية الثابتة + التكاليف الكلية المتغيرة (ت ك م)

من الجدول السابق يتضح ان المنشأة قد تدرج انتاجها من وحدة واحدة الى عشر وحدات وترتب على ذلك تغيرات في انواع النفقات لما يلي :

١ - ان النفقة المتوسطة (م) $Average Cost$ تساوى النفقة الكلية الموزعة على عدد الوحدات المنتجة . وفي الجدول عندما ثابتت المنشأة بانتاج وحدة واحدة تماثلت النفقة الكلية مع النفقة المتوسطة كلاهما (٢٠) وحدة اما عندما انتجت وحدتين فان النفقة الكلية $Total Cost$ (٧٦) وزعت على الوحدتين فكان نصيب كل وحدة من النفقة المتوسطة (٢٨) وحدة .

٢ - في البند الأخير يتفصح تطور النفقة الحدية (ت ح) $Marginal Cost$ وهي تغير عن مدى الزيادة في النفقة الكلية نتيجة انتاج وحدات اضافية . ويمكن استخراج النفقة الحدية باستخراج مقدار ما اضافته وحدة واحدة الى الانتاج . وفي الجدول السابق نرى ان النفقة الحدية للوحدة رقم ٤ هي ٥ وحدات فقط ذلك ان النفقة الكلية كانت عند الوحدة الثالثة ١٥ وعند الوحدة الرابعة ١٠٠ والنفقة الحدية هي عبارة عن الفرق بينهما .

ونلاحظ ان حجم النفقة الحدية يتوقف على معدل التغير في النفقة المتغيرة وليست الثابتة . حيث ان هذه الأخيرة كما يتضح من الجدول تمثل حجبا ثلثنا في كل مراحل الانتاج هو (٢٠ وحدة) . ويوضح الرسم البياني التالي علاقت انواع النفقة جميعها بالنسبة لحجم الانتاج .



المتغيرة اى مبلغ . وينفس المبدأ يمكن ان نقول ان بند النفقات المتغيرة والمتوسطة والحدية = صفر لانه ليس هناك انتاج ما

Intermediate — op. scheduel P. 123.

Bach, G. Economics: An Introduction to Analysis and Policy. 3rd ed 1950.

هذا مع ملاحظة ان علاقات النفقة تتحدد في القشاة الواحدة في الزمن القصير على النحو السابق اذا توافرت شروط معينة تلخص في :

١ - اشتراط ثبات المستوى الفنى للإنتاج .

٢ - اشتراط ثبات الاسعار .

٣ - اشتراط تساوى كثافة وحدات عناصر الإنتاج .

فإذا تحققت هذه الشروط من زيادة الإنتاج تعمل على تراجع النفقة المتوسطة في أول الأمر ثم ارتفاعها بعد ذلك ، وهذا ما يتضح من منحنى النفقة المتوسطة إذ انه يشبه حرف λ بالانجليزية ، والسبب في ذلك يرجع الى التغيرات التي تحدث في كل من النفقة المتوسطة الثابتة والنفقة المتوسطة المتغيرة .

(١) النفقة المتوسطة الثابتة :

عند زيادة الإنتاج تتراجع النفقة المتوسطة الثابتة باستمرار حيث انها تتوزع على عدد أكبر من السلع المنتجة ويوضح ذلك المنحنى (ت ك ن) .
ويفسر هذا الانخفاض بتناقص كثافة عناصر الإنتاج المتغيرة .

(٢) النفقة المتوسطة المتغيرة : في ظل الظروف السالبة تراجع النفقة.

المتغيرة في أول الأمر ثم تبدأ في الزيادة ببطراد . ويتوقف اتجاهها على معدل الإنتاج لكل عنصر من العناصر المتغيرة في ظل الثمن السائد فإذا كان معدل الإنتاج يزيد بكثر عدد الوحدات المضافة من العنصر المتغير فإن النفقة المتغيرة نصيب كل وحدة من وحدات الإنتاج من النفقة المتغيرة وعلى العكس إذا انخفض معدل الإنتاج ترتفع النفقة المتغيرة . أما إذا كان معدل الإنتاج ثابتاً فإن النفقة المتغيرة سوف لا تتأثر بها يحدث من تغيرات في الناتج الكلى .

ويوضح الجدول التالي هذه العلاقات جليماً .

الملاحة بين مناصر الإنتاج الصغيرة والنفقة الصغيرة وهم الإنتاج

جدول النفقة الصغيرة			Productivity جدول الانتاجية		
النفقة الصغيرة المتوسطة	النفقة الصغيرة الكلية	السلع	متوسط الناتج الوحدة من المنصر المنصر	الناتج	وحدات المنصر المنصر
٤	٢٠	٥	٥	٥	١
٢٦	٤٠	١٥	٧٥	١٥	٢
٢	٦٠	٢٠	١٠	٢٠	٢
٢	٨٠	٤٠	١٠	٤٠	٤
٢	١٠٠	٥٠	١٠	٥٠	٥
٢٦	١٢٠	٥٤	٦	٥٤	٦
٢٥	١٤٠	٥٦	٨	٥٦	٧
٢٨	١٦٠	٥٧	٧ ١/٨	٥٧	٨

من الجدول السابق نضع الافتراضات الآتية :

١ - في البند رقم واحد تتحدد وحدات العنصر المتغير أو العناصر المتغيرة ولكن بملا عبارة عن عامل واحد وكمية من رأس المال العيني (آلات ومواد) وأنها تتكلف ٢٠ جنيه

٢ - وحيث أن معدل الإنتاج للعناصر المتغيرة يتجه للزيادة من ١ إلى ٢ فإن النفقة الكلية للمتغيرة ترتفع ولكن بمعدل أقل من معدل الناتج الكلي output وهكذا تتراجع النفقة المتوسطة المتغيرة (AVC)

وفي مستوى الإضافة ، من ٢ إلى ٥ وحدات من العنصر المتغير يبقى الإنتاج كما هو ثابت ، ويرتفع كل من الناتج والنفقة الكلية المتغيرة بنفس المعدل وبذلك تبقى النفقة المتوسطة المتغيرة ثابتة .

وعند الوحدة رقم (٦) والتي تليها من العناصر المتغيرة يبدأ قانون الغلة المتناقصة في الظهور حيث ينخفض الإنتاج وترتفع النفقة المتوسطة المتغيرة .

وهكذا تمر النفقة المتغيرة بثلاث مراحل أثناء زيادة الناتج :

- ١ - مرحلة تراجع النفقة المتغيرة المتوسطة .
- ٢ - مرحلة ثبات النفقة المتغيرة المتوسطة .
- ٣ - مرحلة زيادة النفقة المتغيرة المتوسطة .

اتجاه النفقة الحدية Marginal Cost

يتوقف اتجاه النفقة الحدية على اتجاه الناتج الكلي . لأن محدداتها واحدة وهي بذاتها محددات النفقة المتوسطة A.C.

وهنا نود ايضاح العلاقة بين النفقة المتوسطة والنفقة الحدية :

= إذا انخفضت النفقة المتوسطة المتغيرة فإن النفقة الحدية تصبح أقل من النفقة المتوسطة (وأن كل من غير الضروري أن تتراجع) .
= وإذا كانت النفقة المتوسطة متراجعة فإن النفقة الحدية لابد أن تكون أقل منها .

1) Leftwich : Micro Economics op. cit p. 181.

Hailstones and Dodd : op. cit. p. 174.

== لو زادت النفقة المتغيرة المتوسطة فإن النفقة الحدية تصبح أكبر من النفقة المتوسطة المتغيرة (وإن كان ذلك لا يعنى بالضرورة أنها تقبض إلى أعلى) . وإذا كانت النفقة المتوسطة تنحى للزيادة فإن ذلك يعنى منطقياً زيادة النفقة الحدية .

== ويلاحظ أن النفقة الحدية تتساوى مع النفقة المتغيرة المتوسطة في أبنى مستوى من مستوياتها ، وهى كذلك مساوية للنفقة المتوسطة في أبنى مستوياتها .

كيف يتحدد الحجم الأمثل للإنتاج على ضوء التكاليف ؟

والآن ... بعد أن استعرضنا كل أنواع التكاليف وعلاقتها بحجم الإنتاج يمكن بسهولة تحديد الحجم الأمثل للإنتاج ذلك الذى يتبلغ عنده النفقة الكلية إلى أقل مستوى ممكن ، ويتحقق له بالتالى أكبر ربح ممكن لو أقل خسارة .

وهنا تبرز أهمية المنظم أو المنتج الذى يقوم بالموازنة بين تكاليف الإنتاج وسعر البيع . وفى هذا المجال نقول أنه يحدد حجم إنتاجه عند المستوى الذى يتساوى فيه التكاليف الحدية للوحدة الأخيرة من الإنتاج مع الإيراد الحدى الناشئ عن بيع هذه الوحدة .

لماذا كان منحى الإيراد الحدى يقع أعلى منحى النفقة أو التكاليف الحدية (بمعنى أن يزيد الإيراد الحدى عن التكلفة الحدية للوحدة الأخيرة) فإن هذا يشجع المنتج على زيادة عدد الوحدات المنتجة . لأن أى وحدة جديدة ستحقق له إيرادات إضافية أكبر مما تتصله من تكاليف .

بينمما على العكس لو كان منحى الإيراد الحدى يقع أسفل منحى التكاليف الحدية فإن ذلك يعنى أن تكلفة الوحدة الأخيرة تفوق إيراداتها . ولذلك يتراجع المنظم بحجم الإنتاج إلى الحد الذى يكون فيه الإيراد الحدى = التكلفة الحدية .

وهذا الموضع ما يطلق عليه فى الاقتصاد (توازن المنتج) وهو ما سندرسه بعد قليل .

ثانيا - منحنى التكاليف في الزمن الطويل

يقصد بالمدى الطويل تلك المدة التي يكون الوقت فيها كاتفا آلام المنتج لأحداث تغير في حجم وكفاءة الوحدة الانتاجية .

فمن خلالها يكون بإمكانه مضاعفة حجم عناصر الانتاج ، او تغير أسلوب الانتاج نفسه ، كان يلجأ للنظم لاستخدام اساليب مطورة ، او يتمكن من استبدال عناصر الانتاج الثابتة بغيرها ، او زيادة الموجود منها ، او ادخال تحسينات محيطة عليه .

ويمقتضى هذا المفهوم يمكن ان نعتبر ان المسدة الطويلة هي التي تعطى المنتج فرصة اكبر لمواجهة كل ما يمكن حسوثة من التغيرات بحيث تصبح جميع عناصر الانتاج عناصر متغيرة .

ومعنى ذلك انه لن تكون للوحدة الانتاجية منحنى للتكاليف الثابتة ومنحنى للتكاليف المتغيرة كما اعتدنا ان نرى ، وانما يصبح لها منحنى واحد للتكاليف الكلية ومنحنى واحد للتكاليف الثابتة .

ومع ذلك يلاحظ ان الزمن الطويل بالنسبة للمنشأة ما هو الا مجموعة من الأزمنة القصيرة التي تجارها الوحدة الانتاجية فترة بعد أخرى . وهذا التابع للأزمنة القصيرة يعطى المنتج او النظم فرصة اختيار افضل المستويات للوصول بالانتاج الى الحجم الأمثل . وهذه الوحدات الزمنية القصيرة تندمج داخل نطاق الوحدة الزمنية الكبيرة او الطويلة كما نلاحظ في شكل (١٠) (ص ١٩٧) .

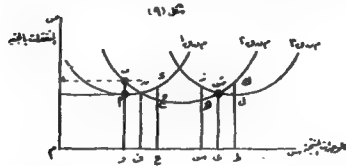
وفي الشكل المذكور يتضح ان هناك عدة مستويات للانتاج في الزمن القصير ، وان هناك منحنى واحد للنفقة يمثل الزمن الطويل ويمس كل المنحنيات الصغيرة ويأخذ عادة شكل حرف (U) بالانجليزية وهو المنحنى (م ت ل) ويبدأ عند الكميات الصغيرة مرتقعا ثم ينخفض الى ان يصل للنقطة التي تتحمل المنشأة فيها اقل تكاليف ممكنة .

وتتبع فيها على تحيل العلاقة بين منحنى التكاليف الكبير وهذه المنحنيات الصغيرة وسنحاول هنا تقديم تحيل لمقوسط التكاليف في الزمن الطويل بدراسة ثلاثة احجام مختلفة لمنشأة واحدة يقارن بينها النظم حتى يختار افضلها لتشغيلها في الزمن الطويل .

ويمثل الشكل الآتي هذه الاحجام الثلاثة في المنحنيات الدالة على النفقة في الزمن القصير وهي م ن ق (١) ، م ن ق (٢) ، م ن ق (٣) .

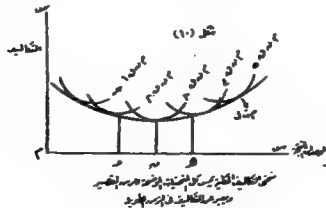
من الملاحظ في الشكل أن المنحنى رقم (١) يحدد حجم (١) لطاقة الانتاج وهو اصغر من الحجم الذي يحدده المنحنى رقم (٢) وهذا الأخير اصغر من الحجم الذي يحدد طاقة الانتاج في المنحنى رقم (٣) .

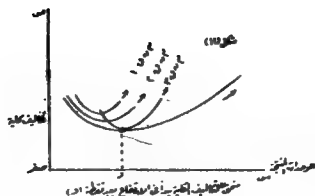
كذلك من المنطقي أن نلاحظ أيضا أن المنحنى الثاني يقع على يمين الأول والثالث على يمين الثاني دلالة على أنه كلما زاد حجم طاقة الانتاج تحرك منحنى النفقة في الزمن القصير الى جهة اليمين .



يحدد المحور من الوحدات المنتجة والمحور من النفقات التقسدية . والمنحنيات الثلاثة أمام المنتج لكي يختار أيها أكثر ربحية وأقل نفقة . وأيهما يعطيه الانتاج بالكفاءة التي يرغب في الاستمرار فيها في الزمن الطويل .

ومن الطبيعي أن يختار المنتج حجما للانتاج لا يكلفه الا اقل قدر من النفقة . فإذا كان يصدد انتاج القدر (م و) مثلا فإن من مصلحته أن يختار الحجم الأول للطاقة الانتاجية (الحجم الصغير م ن ق١) لأنه يحقق أهدافه في الانتاج بأقل نفقة ممكنة وهي القدر (أ و) . بينما لو اختار الحجم الثاني (م ن ق٢) فإن ذلك يكلفه قدرا من النفقة (و ب) بزيادة قدرها (أ ب) عن النفقة في ظل الحجم الأول .





وهكذا يجد المنظم نفسه أمام أحجام انتاج مختلفة . ومستويات نفقة متفاوتة . وله وحده أن يقرر أى حجم يختار. فى ظل أقل نفقة ممكنة لى يحصل على أكبر ربح ممكن .

ويوضح الشكل رقم (١٠) هذه الأحجام فى ظل منحني النفقة الكلية الكبير . ويوضح الشكل (١١) النقطة التى تحقق أكبر ربح للمنظم والتى لو تجاوزها تتحمل مقداراً من التكاليف أكبر حيث يقفه منحني التكاليف - كما نعلم - بعد نقطة معينة . وبعد حجم انتاج معين الى الارتفاع . وهنا نقول ان المنشأة تواجه ظاهرة الفسلة المتناقصة ، أو التكاليف المتزايدة وكلاهما تعبير عن حقيقة واحدة كما سنرى .

الباب الثالث

نظرية القيمة والتمن

مقدمة :

يمكن القول بأن قيمة السلعة أو الخدمة عبارة عن مقدار الفائدة التي يحصل عليها الفرد نظير تنازله عن وحدة أو أكثر من هذه السلعة أو الخدمة لكي يتلقى مقابلا لها وحدة أو وحدات من السلع والخدمات .

ونستنتج من هذا المعنى ان قيمة السلعة تتحدد (عينا) عن طريق التبادل المباشر بين السلع والخدمات دون وجود وسيط للمبادلة . وهذا ما يسمى بمجتمع المقايضة . اما اذا كان التبادل بين السلع والخدمات يتم بواسطة وسيط للمبادلة (النقود) فان المقابل يتحدد بمحدد معين من الوحدات النقدية التي يقدمها طالب السلعة حتى يحصل عليها .

والنقود في قيامها كوسيط للمبادلة ، تمثل (التمن) الذي يحدد قيمة المبادلة بين السلع والخدمات في المجتمع .

ونتيجة لهذا أوضح فريز كير من الاقتصاديين الفرق بين « نظرية القيمة » The Theory of value Determination

وبين « نظرية التمن » The Theory of Price Determination . ولاختلاف مدلول كل منهما عن الأخرى . وان كان البعض الآخر يعارض هذه التفرقة على أساس ان القيمة والتمن وجهان لحقيقة واحدة ، اما كون التبادل مباشر أو غير مباشر فانه لا يؤثر كثيرا في جوهر التحليل الاقتصادي .

الا ان هذا الاتجاه الأخير يعطى لدور النقود نوعا من السلبية اذ انه يراها مجرد وسيط للمبادلة أو وحدة للعد والحساب ومجرد مقياس للقيمة وبذلك يتعمد أو يكاد يتلاشى اثر النقود على قيم السلع ذاتها فلا يعنو دورها

(١) exchange value

مجرد معبر عن هذه بالقيم ، وهذا غير صحيح . فالعروف أن النقود ذاتها (قيمة) وأن عليها طلب من جانب الأفراد ولها عرض تحدده عوامل متعددة (١) أى أنه ينظر إليها كسلعة من السلع يمرى عليها كل ما ينطبق على سوق السلع الأخرى . فهذه القيمة التى تتحدد بالطلب والعرض تتغير بتغير كلاهما وبالتالي إذا ما كانت النقود غير ثابتة القيمة فإن الأسعار لا تصلح كمرة صادقة للتعبير عن قيم السلع والخدمات .

ذلك أنه قد تتغير الأسعار لا لتغير القيمة (الحقيقية أو العينية) للسلع وإنما لتغير قيمة النقود ذاتها .

فاذا ما بحثنا عن العوامل التى تؤثر فى ثمن السلعة نجد أنها تنحصر فى عاملين رئيسيين :

الأول : العامل السلى : أى ظروف عرض السلعة .

العامل النقدي : أى التغيرات التى تحدث فى قيمة النقود .

وهذا يعنى أننا نرى للنقود دورا إيجابيا فى النظام الاقتصادى يفوق بمراحل الصورة السلبية التى تحصر النقود فى مجرد كونها أداة للحساب .

فاذا كانت نظرية القيمة أو الثمن تهتم بالعلاقة بين ائتمان السلع والخدمات المختلفة فإن نظرية النقود تعنى تفسير المستوى المطلق للأسعار والقوة الشرائية للنقود .

على أننا تبسيطا للعرض سنفترض أن للنقود قيمة ثابتة لا تتغير ، أو بمعنى آخر - نعتزف مؤقتا بأن للنقود دور سلبي فى الحياة الاقتصادية لا يخرج عن كونها وسيطا للتبادل والتعبير عن القيم وبذلك يصبح لفظ القيمة مرادفا للفظ الثمن .

وعلى هذا الأساس سنستخدم (الثمن) تعبيراً عن (قيمة) السلعة بمعنى أن تجاهلنا (للتغيرات التى تحدث فى قيمة النقود) يؤدى إلى اعتبار كل تغير فى ائتمان السلع هو تغير (حقيقى) وليس تغيراً (نقدياً) أى هو مفعول للظاهرتين الإقتصاديتين (الطلب والعرض) .

(١) أثرتنا الإيجاز فيما يتعلق بالطلب النقدي وعرض النقود نظراً لأن هذه الدراسة ما هى الا خطوة مبدئية لدارس علم الاقتصاد على أن يبدأ فى التوسع فى مفهومها فيما بعد .

وقبل ان نتناول جانبى الطلب والعرض بالدراسة نشير الى ملاحظتين:

الاولى :

اننا سنبدأ بدراسة الطلب كظاهرة اقتصادية ، مستخدمين محدداته والعوامل التى يتأثر بها كمدخل لنظرية القيمة . وهذا على خلاف ما ذهبت اليه كثير من المؤلفات من سبق لنظرية القيمة لتحليل الطلب . ونذهب الى هذا الأسلوب تحقيقا لنوع من التناسب والاستطراد بحيث يكون لدى الدارس خلفية مسبقة عن مفهوم الطلب الذى على أساسه تتحدد قيم الأشياء .

الثانية :

اننا سنحيل فى دراستنا لعرض السلع الى كثير مما سيورد فى دراستنا لطلب السلع منعا للتكرار ، مع الحرص على إبراز الموضوعات التى تتميز باستقلال فى التحليل فى ميدان العرض دون الطلب .

وسنخصص الفصل الاول لدراسة الطلب ومحدداته وموضع مرونة الطلب بأنواعها المختلفة .

ويتناول الفصل الثانى العرض ومحدداته ومرونة العرض .

ويتناول الفصل الثالث العلاقة بين الطلب والعرض والتمن

والفصل الرابع فى هذا الباب عرض للدراسة عن الاستهلاك فى مباحث

ثلاثة :

الاول : قانون تناقص المنفعة

الثانى : توازن المستهلك

الثالث : منحنيات السواء

الفصل الأول

المطلب Demand

رأينا فيما تقدم كيف أن الموارد في المجتمع تعتبر نادرة بالنسبة إلى حاجات الأفراد ، وحددنا بذلك المشكلة الاقتصادية في كونها تعرض على توزيع هذه الموارد المحددة على الحاجات المتعددة . والواقع أن تحقيق ذلك يتم عن طريقين : أما أن تُحدد الدولة لكل فرد نسبة معينة من السلع والخدمات بواسطة نظام البطاقات أو النقاط ، تحدد نسبة ما يستهلكه أو ما يستخدمه من هذه الموارد ، على أن يتم إشباع الحاجات عن طريق مخطط ترسمه الدولة وتحدد أبعاده دون تدخل الأفراد .

والطريقة الثانية أن يتم هذا التحديد (أو التوزيع) عن طريق جهاز Price Mechanism أي يتم بواسطة قوى المطلب والعرض وتصرفات المستهلكين والمنتجين معا .

ويختص هذا الجزء من الدراسة بتحليل كيفية عمل جهاز الائتمان في إشباع الحاجات المتعددة في المجتمع ، حيث أن إشباع الحاجات عن طريق الدولة يتعلق بدراسة موضوع التخطيط الاقتصادي .

ونبدأ بالقول بأن الأفراد لا يقبلون كثيراً على شراء سلعة مرتفعة السعر ، ومعنى ذلك أنه إذا انخفضت كمية المعروض من السلعة بحيث ارتفع ثمنها ، فإن الطلب عليها يتراجع ، بينما إذا زاد المعروض منها فإن ثمنها ينخفض وبالتالي يقبل الأفراد على شرائها أو بمعنى آخر يزداد طلبهم عليها .

وهكذا - وببساطة - يتحدد الطلب والعرض بواسطة جهاز الائتمان .

فما هو الطلب ؟ وما هو العرض ؟ وما هو جهاز الائتمان الذي يربط بينهما ؟

هناك أنواع مختلفة من الطلب ، فالطلب الذي ترتبط فيه الرغبة بالقدرة على دفع الثمن يسمى (الطلب الفعلي) (١) وهو يشكل مفهوم

Effective Demand (١)

الطلب على كل من السلع والخدمات • وينقسم الى قسمين : الطلب على اموال الاستهلاك والطلب على اموال الاستثمار • هذا الطلب الفعلى نوعين : الطلب الفردى وهو طلب الفرد فى المجتمع لمجموع السلع الاستهلاكية او السلع الاستثمارية حصصا يكون (مستهلك او منظم) والطلب الجماعى وهو مجموع طلبات الافراد والهيئات والحكومة • وجميعهم يشكلون الطلب الكلى الفعلى •

وسوف نرجى التحليل الخاص بالطلب الكلى الفعلى ومحدداته الى دراسات اكثر تفهما هى دراسة التحليل الاقتصادى الكلى • ونقتصر هنا على التحليل الجزئى فنتناول بالدراسة كلا من الطلب الفردى والطلب الجماعى • على التوالى •

كذلك سنقتصر فى (جزء الأثمان) على متابعة طلب الفرد على سلع الاستهلاك وهو ما يسمى فى كثير من المؤلفات بنظرية الاستهلاك
The theory of Consumption

ويقصد بالطلب على سلعة او خدمة ، انه الكمية من السلعة او الخدمة التى يكون المشترون مستعدين لشراؤها بثمان معين ، فى سوق معينة ، فى زمن معين ، ويكونون قادرين على دفع الثمن •

ومن التعريف يمكن ان نقول ان طلب الفرد لسلعة ما يختلف عن رغبته فى اقتنائها ، فلا بد ان تقترن هذه الرغبة بالقدرة على دفع الثمن •

كذلك الطلب يمثل الرغبة والقدرة على الشراء تحت ظروف معينة ، بمعنى انه يستلزم ان يتم عملية المبادلة او البيع حتى يقال ان الطلب قائم • فقد تكون هناك الرغبة لدى المشتوى فى سوق معين فى زمن معين ومع ذلك لا تتوفر السلعة فيه ومع ذلك يكون الطلب عليها قائما •

ومن ناحية ثالثة لا نستطيع ان نحدد الطلب الا اذا عرف الثمن ، ذلك ان حجم الطلب على سلعة ما عندما يكون ثمنها مرتفعا يختلف تماما عن حجم الطلب عندما يكون سعرها منخفض •

واخيرا لا نستطيع تحديد الطلب على سلعة ، الا اذا حددنا المدة التى يتم بها هذا الطلب فهل هو طلب يوم واحد ، او اسبوع ، او شهر ، او سنة • • وهكذا •

ونخلص من ذلك الى ان محددات الطلب هي :

- ١ — الرغبة مع القدرة على دفع الثمن •
- ٢ — ان الرغبة والقدرة تخلق الطلب حتى ولو لم يتم تبادل •
- ٣ — ان الثمن محدد رئيسي للطلب •
- ٤ — ان الزمن عامل أساسي في تحديد حجم الطلب •

الطلب الفردي : Individual Demand

يمكن بسهولة تحديد طلب الفرد على سلعة ما بانها قدرة هذا الفرد ،
المقترنة برغبة في حيازة الشيء ، مع وجود قوة شرائية كافية للحصول
عليه ، في زمن معين •

والواقع ان طلب الفرد على سلعة بعينها يتوقف على عدة عوامل
تتفاعل في النهاية لتشكيل (مبدأ الطلب) و (اتجاه الطلب) و (حجم
الطلب) •

ومبدأ الطلب موجود بمجرد ان تنشأ الرغبة في اشباع حاجة من
الحاجات • واتجاه الطلب يتحدد بوجود السلعة في السوق • أما حجم
الطلب فهو متوقف على القدرة على دفع الثمن ووجود هذا الثمن •

ولا شك ان ثمن السلعة هو بدوره يتحدد ليس بقوة الطلب وحدها
انما بمجموعة أخرى من القوى يطلق عليها قوى العرض • ومن تلاقى
القوتين تتحدد الأثمان •

واذا حاولنا متابعة العلاقة بين الطلب والثمن يتعين علينا ان نجرد
هذه العلاقة من كل مؤثر خارجي آخر ، وهي العوامل التي نسميها (ظروف
الطلب) • وتتمثل في دخل المستهلك وميله للاسفار وتوقفه ، وأثمان السلع
الأخرى كما سنرى •

والثمن كعامل فعال في الطلب هو أقوى هذه الظروف جميعا في
التأثير على حجم الطلب • أما ما عداها فهي عوامل يتفاوت تأثيرها بل قد
تختلف تماما في بعض الأحيان • ومنقسم الدراسة في هذا المجال الى
مبحثين :

- ١ — علاقة الثمن بالطلب •
- ٢ — ادخال ظروف الطلب في الاعتبار •

المبحث الأول

علاقة الثمن بالطلب

ينشأ الطلب لحاجة في نفس الفرد تبحث عن الاشباع مع قدرة على دفع ثمن السلعة أو الخدمة • وينشأ الطلب - ويتحدد بمعنى أمق - عندما تتساوى المنفعة الحدية مع الألم الحدى • فالفرد عند هذه النقطة يحقق أكبر قدر من المنفعة الكلية الصافية الممكنة • إلا أن الطلب لا ينشأ منعزلاً عن ظروف المجتمع ، فهو محصلة عوامل عدة من ناحية ودائم التغير من ناحية أخرى •

ومن أهم العوامل التي تؤثر في حجم الطلب اثمان السلع الأخرى يشاركها في ذلك ما نطلق عليه ظروف الطلب •

وظروف الطلب تمثل في عدد المستهلكين - دخولهم - أنواقهم - ميلهم للأدخار - اثمان السلع الأخرى • وذلك في ظل نظام تسوده المنافسة الكاملة أو حرية تلاقى القوى المحددة للائتمان • إلا أن (الثمن) وهو المحدد الفعال (للطلب) متغير مستقل والطلب بتغير تابع ومن كلاهما تتكون دالة الطلب •

وبتأخير دالة الطلب من أن هناك علاقة عكسية بين ثمن السلعة وحجم الطلب عليها • تتمثل في أنه كلما ارتفعت الأسعار تراجع الطلب وكلما انخفضت الأسعار تزايد الطلب مع اعتبار ظروف الطلب الأخرى (مصطاة) •

فإذا جردنا العلاقة بين الثمن والطلب من أى طرف آخر أو افترضنا ثباتها • واعتبرنا الطلب دالة متناقضة للثمن فإن طلب الفرد يتحدد بالكميات التي يمكن أن يشتريها خلال مدة معينة عند مختلف مستويات الأسعار المفترضة للسلعة أو الخدمة محل الدراسة •

وكاننا بذلك نتابع تأثير الثمن على الطلب في الزمن القصير جداً أو ما نطلق عليه (تحليل لدالة الطلب في لحظة ما) • وذلك على خلاف دالة الطلب في الزمن الطويل التي تسمح بإدخال تغيرات أخرى أو عوامل مساعدة في الاعتبار •

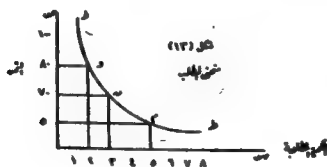
ويوضح المثال الآتي العلاقة بين الثمن والطلب عند مستويات مختلفة من الأسعار تقابلها كميات من السلعة الطولية :

الكمية المطلوبة (بالوحدة)	الثمن (بالقروش)
١	١٠٠
٢	٨٠
٣	٧٠
٥	٥٠
٨	٣٠

من الجدول اعلاه يتضح انه عندما كان ثمن الكيلو من البن ١٠٠ قرش كان الفرد مستعدا لشراء كيلو واحد فقط . وعندما انخفض السعر الى ٨٠ قرش وجد أن عنده (القوة الشرائية) التي تمكنه من الاستفادة من انخفاض الأسعار بحيث يحصل على ٢ كيلو بـ ١٦٠ قرش . أي أنه حقق فائدة توازي الفرق بين ثمن ٢ كيلو في الحالة الأولى وهو ٢٠٠ قرش و ٢ كيلو في الحالة الثانية وهو ١٦٠ قرش أي استطاع أن يوفر أربعين قرشا .

ويمكن قياسا على هذا المثال البسيط ان تقدم الاف الأمثلة التي تؤكد الاتجاه العكسي بين الثمن والطلب .

هذا التأثير العكسي بين الثمن والطلب يمكن ان نوضحه بيانيا في الرسم الآتي :



Henry Grayson : Price theory in a changing (1)
Economy, New York, 1965. p. 3 — 4.
Lipsey : An Introduction to Positive Economics op. cit p. 80.

الرسم السابق يبين منحنى الطلب Demand Curve ويظهر على المحور السيني الكميات المطلوبة من البين في أول شهر يناير مثلا ويظهر على المحور (ص) الأثمان المختلفة عند نفس الخط .

فمتى كان ثمن الكيلو ١٠٠ قرش كانت الكمية المطلوبة هي المسافة بين صفر ، (١) وعندما انخفض السعر الى ٢٠ قرش كانت الكمية المطلوبة هي المسافة المصورة بين رقم (١) ورقم (٨) .

وهكذا يتعين أن يتحدد منحنى الطلب بمؤثرين رئيسيين هما الثمن والكمية المطلوبة فعلا . فكل مستوى معين من الثمن يقابله مستوى معين من الطلب ، وتوالت المستويات يمثل نقطة ما كما في الشكل (م ، ن ، و) . وإذا وصلنا هذه النقطة بيمضها نحصل على (منحنى الطلب) . ويلاحظ أن هذا المنحنى لا يمثل هذه المستويات الثلاث فقط وإنما يشمل مجموعة لا نهائية من النقاط تربط كل نقطة منها بين مستوى معين من الثمن ومستوى معين من الطلب .

وبناء على ما تقدم يمكن أن تطبق هذا الوضع الفردي لطلب مستهلك واحد الى مجموعة من المستهلكين للسعة ذاتها وهو ما نراه في الطلب الجماعي أو الطلب الكلي .

جدول الطلب الجماعي : Collective Demand Schedule

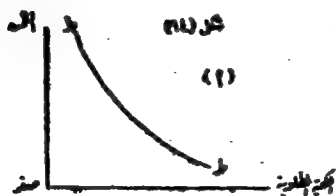
يمثل مجموع الكميات التي تطلب من سلعة معينة بأثمان معينة ، في وقت معين وفي سوق معينة . ويمكن أن نعتبر جدول الطلب الجماعي مجرد مجموع الجداول الفردية (١) .

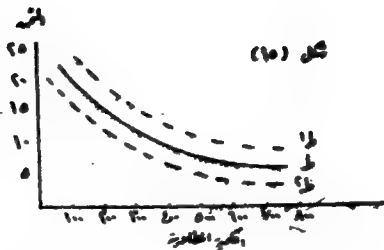
فإذا فرضنا أن الطلب على البين من المستهلكين أ ، ب ، ج في شهر يناير ، وأن لكل منهم جدول طلب خاص أمكن تصوير ذلك على النحو التالي :

(١) هذا الفرض غير صحيح لمصائبها واقتصاديا ، وإنما اخترناه لسهولة العرض .

الطلب الكلي بالكيلو	الكمية المطلوبة من المستهلكين بالكيلو			سعر الكيلو من اللون بالقروش
	(ج)	(ب)	(أ)	
١	صفر	صفر	١	٥٠
٢	صفر	١	٢	٤٠
٥	صفر	٢	٣	٣٠
٩	١	٢	٥	٢٠
١٦	٢	٦	٨	١٠
٢١	٣	٨	١٠	٥

نلاحظ هنا أن كل جدول من جداول الأفراد الثلاثة يختلف عند مستويات الأسعار وهذا دليل على أن جدول الطلب الجماعي يتوقف على اختلاف التفضيلات الشخصية للأفراد . وعلى اختلاف دخولهم وأهمية السلعة بالنسبة لهم . ويمكن أن نوضح منحنى الطلب الجماعي على الوجه الآتي :





في الشكل (١٥) يمثل المنحني (ط) طلب المستهلك (أ) والمنحني (ب) طلب المستهلك (ب) والمنحني (ج) طلب المستهلك (ج) أما منحني الطلب الكلي وهو مجموع المنحنيات الثلاثة مجتمعة فيرسمه الشكل (١٤) في المنحني ط ب في الصفحة السابقة .

التفسير اثر الدخل على الطلب :

تفسر العلاقة العكسية بين الدخل والطلب بهاتين ركنيتين هما :
اثر الدخل Income effect . اثر الاحلال Substitution effect .

اولا - اثر الدخل :

يُعرف مفهوم الدخل هنا الى (الدخل الحقيقي) ويعتمد باثر الدخل التغيرات التي تحدث في حجم الطلب نتيجة تغير الدخل الحقيقي للمستهلك على اثر تغير الامتياز .

والمعروف ان تغير ثمن السلعة (زيادة او نقصان) مع افتراض ثبات الدخل النقدي ، يؤدي الى احدث تغير في الدخل الحقيقي (١) او القوة الشرائية للدخل النقدي . وهذا بدوره يؤدي الى تغير المنفعة الحسبية للتقود بحيث يمكن ان يثاره على حجم الطلب، نفسه .

(١) الدخل النقدي - عدد الوحدات الانتقائية ، الدخل الحقيقي - القوة
هذه الوحدات على الحصول على السلع والخدمات وتسمى (القوة
الشرائية) .

وتفسير ذلك : لننسا اذا فرضنا ان ثمن الحرير الطبيعي مثلا قد ارتفع ، فان هذا الارتفاع يعني نقصا في دخل المستهلك المحلي ، رغم ان الدخل للتصدير ثابت . ويتوقف على ذلك تضائل قدرة المستهلك في الحصول على نفس الوحدات من سلعة الحرير التي كان يشتريها سابقا . فاذا كان ارتفاع سعر الحرير ارتفاعا كبيرا ، فان قدرته على الشراء لا تتراجع بالنسبة لسلعة الحرير فحسب ، وانما ايضا له باقي السلع الأخرى التي كان يملك عليها دخله من قبل . أي ان عدد الوحدات من السلعة التي كان يطلبها للمستهلك يبدأ في التناقص على اثر ارتفاع الأسعار .

فاذا فرضنا من ناحية أخرى ان ثمن الحرير الطبيعي قد انخفض ، فان ذلك يعني ان دخل المستهلك المحلي قد ارتفع ، مما يعمل على زيادة قدرته الشرائية بالنسبة للسلعة التي انخفض ثمنها . واذا كان الانخفاض كبيرا زادت قدرته الشرائية ليس فقط بالنسبة لسلعة الحرير ، وانما بالنسبة للسلع الاستهلاكية الأخرى ، ومعنى ذلك ان عدد الوحدات من السلعة التي يطلبها المستهلك تبدأ في الزيادة على اثر انخفاض الأسعار الذي يترجم بارتفاع الدخل المحلي للمستهلك .

((استنتاج)) :

على الرغم من القاعدة السابقة التي تفسر (قانون الطلب) الا اننا نواجه حالات استثنائية تعتبر خروجاً عن القاعدة السابقة .

اذا فرضنا هنا للمثال السابق ان سلعة الحرير كان المتر منها ٥٠ قرشا بينما سعر للحرير الصناعي ٢٠ قرش . واذا فرضنا ان المستهلك كان يخصص لسلعة الحرير كل شهر ١٥٠ قرش فانه كان يشتري خمس أمتار من الحرير الصناعي لأنه أقل ثمنًا . ويحقق الى حد كبير نفس درجة الاشباع . فاذا انخفض سعر الحرير الصناعي الى ٢٠ قرشا للمتر الواحد فان المستهلك يستطيع الحصول على ٥ أمتار من الحرير الصناعي ويتبقى ما يكفي للحصول على متر واحد من الحرير الطبيعي .

ومعنى ذلك ان انخفاض ثمن السلعة قد يرفع من القوة الشرائية للمستهلك (اثر الدخل) ومع ذلك لا يتزايد طلبه على السلعة التي انخفض ثمنها . وانما يتجه الى سلعة أخرى بديلة تسمح له القوة الشرائية الجديدة بالحصول عليها . وهذا ما يدعونا الى دراسة الأثر الثاني وهو اثر الاحلال .

ثانيا - اثر الاحلال :

المقصود بآثر الاحلال التغيرات التي تحدث في حجم الطلب على سلعة ما نتيجة لاحتلالها محل سلعة أخرى ، أو نتيجة لاحتلال سلعة أخرى محلها وذلك بسبب التغير في ثمن السلعة محل البحث ونشأت ثمن السلعة البديلة .

ويتوقف اثر الاحلال على ما يثور في ذهن المستهلك شخصيا ، من أن سلعة ما تصلح بديلا لأخرى . ولذلك فإن اعتبار السلعة بديلا لأخرى ينخفض ليعيار شخصي وليس معيارا موضوعيا .

فإذا ارتفع ثمن كيلو السمن الطبيعي من ٥٠ الى ٢٠ قرشا وبقيت أسعار السمن الصناعي على حالها أو ارتفعت أسعارها بنسبة أقل من نسبة ارتفاع ثمن السمن الطبيعي ، فإن السمن الصناعي يصبح منافسا للطبيعي في اشباع حاجة المستهلك . أي يصبح سلعة بديلة يمكن أن تحل حولا كاملا أو جزئيا محل السلعة التي ارتفع سعرها ، وتحقق نفس القدر من الاشباع .

وعلى العكس إذا حدث وانخفض ثمن السمن الطبيعي من ٥٠ الى ٢٠ قرشا وبقيت أسعار السمن الصناعي على ما هي عليه ، أو انخفضت أسعارها بنسبة أقل من نسبة انخفاض السمن الطبيعي ، فإن المستهلك يجد أن السلعة التي انخفض ثمنها تتنافس مع السلعة التي بقيت كما هي لأنه يرى فيها بديلا كاملا يستطيع تحقيق نفس القدر من الاشباع ، ولذلك يتجه الطالب اليها .

ونتيجة لهذا يمكن القول بأن اثر الاحلال يؤدي الى زيادة الكمية المطلوبة من السلعة عندما ينخفض ثمنها ، وإلى نقص هذه الكمية عندما يرتفع ثمنها . ويفسر اثر الاحلال بأن المستهلك يسعى الى تحقيق أكبر قدر ممكن من الاشباع وأكبر منفعة من الانفاق ، ولذلك فإن تغيرات الأسعار تجعله يحدد توزيع الدخل المخصص للاستهلاك بين السلع المختلفة على ضوء هذا التعبير .

مقارنة بين اثر الدخل والاحلال :

ويقوم اثر الدخل واثـر الاحلال بتفسير العلاقة العكسية بين الثمن والطلب . وإن كان يلاحظ أن اثر الاحلال أقوى دائما من اثر الدخل في

1) Effects : A Revision op. cit. ch. VI p. 40.

تحديد هذه العلاقة • ذلك أن أثر الاحلال يرتبط بالطابع الخاص وفكرة
السلع البديلة بينما أثر الدخل قد يؤدي إلى زيادة الطلب أو عدم زيادته
طبقا لما يراه المستهلك حقيقيا مع حفظه الشخصية •

وعلى أي حال فمن المتصور اجتماع اثرى (الاحلال والدخل) معا في
تكوين دالة الطلب كما يوضح المثال الآتي :

إذا كان ثمن الوحدة من السلعة (١) ٢ قروش ومن السلعة (ب)
٥ قروش وكلاهما صالح لاشباع نفس الحاجة الاقتصادية ، فمن الطبيعي
أن المستهلك يفضل الحصول على ١٠ وحدات من (١) ثلاثين قرشا بدلا
من ٦ وحدات من (ب) بنفس الثمن •

فإذا انخفض ثمن (١) إلى ٢ قرش ، يمارس (أثر الدخل) دوره في
رفع القوة الشرائية بحيث يستطيع المستهلك أما الحصول على ١٥ وحدة
من (١) ، أو قد يبدأ أثر الاحلال دوره بحيث يفضل المستهلك الحصول
على ١٠ وحدات فقط من (١) ووحيتين من السلعة (ب) • وإذا رأى أن
السلعة (ب) قد تحلق منفعة أكبر من تلك التي كانت تحلقها (١) فإنه يكتفي
بعده من (١) على حساب الحصول على وحدات من (ب) •

وهذا ما يدل على أن أثر الاحلال قد يكون في بعض الحالات أقوى
من أثر الدخل ، فعلى الرغم من عدم انخفاض سعر (ب) وانخفاض سعر
(١) إلا أن أثر الاحلال قد طغى على أثر الدخل بحيث أن الزيادة في
القوة الشرائية انصرفت إلى السلعة (ب) وليس إلى زيادة وحدات (١) •

هل العلاقة بين الثمن والطلب ترتفع إلى درجة (القانون) ؟ :

نذكرنا أن القاعدة الأساسية هي أن (الكمية المطلوبة من سلعة تتغير
في اتجاه عكس مع تغير الأسعار) •

ولكن هل يعتبر ذلك قاعدة عامة أو قانونا يسمى (قانون الطلب
مثلا) ؟ •

إن القول بهذا يحمل معنى القانون أكثر مما يحتمل • ذلك أنه حتى
لو فرض واستخدمنا لفظ (قانون) فإن كل القوانين الاقتصادية تشمل
ميلا أو احتمالا ، بمعنى أنها ليست مطلقة السعة تماما •

وبناء على ذلك يمكن أن نورد تحفظا على القاعدة فنقول :

كلما ارتفع الثمن تراجع الطلب ، وكلما انخفض الثمن تزايد الطلب
مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها •

ومعنى ذلك أن هناك عوامل أخرى تدخل في تحديد العلاقة بين الثمن والطلب بحيث لا يوافق طلب السلعة على ثمنها فقط . وبناء عليه تعتبر العلاقة (المجرىة) ثنائي أو مضاعفاً في صدر هذا الباب فرض تصويري متغير قليلا أو كثيراً عند ادخال هذه العوامل في الاعتبار .

ونقبل أن نشير إلى العوامل التي تعدد الطلب فندعم معنى الأمثلة لاستثناءات من القاعدة الأساسية التي تحكم العلاقة بين الثمن والطلب وتسمى للطلب الاستثنائي .

الطلب الاستثنائي : Exceptional Demand

قد يحدث - خلافاً للقاعدة - أن تزيد الكمية المطلوبة إذا ارتفع الثمن ، أو قل الكمية المطلوبة إذا انخفض الثمن ، بحيث أننا لو نظرنا إلى منحنى الطلب نجد أنه لا يتجه من الأعلى اليسار منحرفاً إلى اليمين وإنما على العكس نجده يتجه من اليمين إلى اليسار .

ويحدث هذا في الحالات الآتية :

١ - السلع البديلة : Inferior Goods

تتمثل السلع البديلة أو التي تطلق عليها (السلع البديلة) مثلاً صابوناً لاستثناءات قاعدة الطلب .

فالآراء عامة لا يهتمون كثيراً بالمنتجات البديلة التي تصنع في سحر الملح أو الخبز . فهي سلع رخيصة الثمن والانتاج عليها لا يمثل إلا نسبة ضئيلة جداً من الدخل المخصصة للنفاء . فإذا حدث انخفاض في أسعارها فإن ذلك لا يفرى على زيادة الاستهلاك . وبالمثل الارتفاع البسيط في أسعارها لا يقلل من استهلاكها .

وفي الطبقات الفقيرة جداً ، قد يحدث على أثر انخفاض الأسعار في هذه السلع أن يبيع لهم الفرصة للحصول على سلع أخرى قد تكون أعلى بها ثمناً . فانهخفاض ثمن الخبز مثلاً يعلى القليل للفرصة - ليس لزيادة استهلاكه من الخبز - وإنما لآراء كمكة مثلاً أو بعض الفاكهة .

John Hicks : A Revision of Demand Theory (١) ;
oxford, 1965. ch VII.

The Demand Curve p. 59 — 65.

أما ارتفاع ثمن الخبز فإنه لا يقلل من استهلاكه الخبز لأن الطلب الكلي كان يشتري به الماكينة والكملة سيحصل مريحا إلى سلعة الخبز (١) .
 بحيث إن ارتفاع أسعار الخبز تعمل على ارتفاع معدل الطلب عليه أكثر من السلع الأخرى . على الرغم من أن ثمنها لم يرتفع . وبعض المؤلفات تطلق على هذا النوع من السلع (سلع جيف) *Giffen Goods*

٢ — السلعة الواحدة :

هناك سلع لا تستهلك إلا مرة واحدة في العمر ، ولذلك فالمطلب عليها قد يكون مرة مهما تغير ثمنها . فالة البيانو مثلا يشتريها الفرد مرة مهما ارتفع سعرها . ولا يحاول شراء أخرى إذا انخفض السعر بعد ذلك إلى أي درجة من درجات الانخفاض .

٣ — الخوف من ارتفاع الأسعار في المستقبل :

قد يدفع الأفراد إلى شراء سلعة ارتفع ثمنها لمجرد الخوف من استمرار ارتفاع الأسعار في المستقبل . ويحدث هذا في زمن الحروب بالنسبة للسلع الاستهلاكية ، في بعض حالات المضاربة *Speculation*

وعلى أي حال فإن التأثير المعروف في هذه الحالة أثر (تراكبي) بحيث يزيد ارتفاع الأسعار وانخفاض لمستهلكين إلى ارتفاع آخر في الأسعار ، للاستفادة من الرفع . بل إن التوقع والذعر الذي يصيب الأفراد من استمرار الارتفاع في الأسعار يزيد الإقبال على السلعة أكثر ...

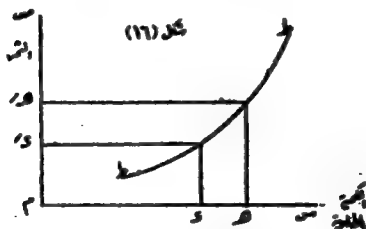
(١) حدث هذا عام ١٩٢٩ عندما زاد إقبال الأمالي على شراء السلع رغم ارتفاع أسعارها مقارنين بما حدث في الحرب العالمية الأولى عندما زادت الأسعار . ويمكن القول بأن فترات الحروب عادة تكثر باغتيال في العلاقة بين الثمن والمطلب وتطلق على ارتفاع الأسعار لهذا التضخم *Inflation* . وتكون العلاقة بين الثمن والمطلب على مسطويين (هادي واستثنائي) .

راجع في ذلك : جمعية زهران : مشكلات التنمية الاقتصادية في البلاد المتخلفة - المرجع السابق ص ١٦٥ (تحليل التضخم - أسبابه ونتائجه) .

منسلك بعض السلع المرغوبة لذاتها ، ولجوداتها بأصناف الثمن كالجواهر المسية النادرة - وهذا النوع من السلع إذا انخفض ثمنه انصرف عنه طالبوه (رغم فئة خالصة) - بينما لو ارتفع الثمن انقلوا على التقليل - لجرد أن ارتفاع سعر السلعة يفسى عليها يؤولها في أيدي طالبوها ، ويؤدي في قلوبهم حب التظاهر والمفاخرة -

والعل هذا يفسر مستوى الأرباح الطائلة التي يجنيها مصمموا ازياء السيدات ، وطولها الموضحة - إذ أنهم يتمسكون برفع الأسعار لجرد أن بعض السيدات لا يقبلن إلا على كل غالى ، ثمين -

فلذا حاولنا تصوير هذه الاستثناءات من قاعدة الطلب بيانيا نجدها كالتالي :



من الرسم يتضح أن الكمية المطلوبة من الجواهر مكملة كانت (م د)
عندما كان الثمن (م د) وعكساً ارتفع الثمن إلى (م هـ) زادت الكمية
المطلوبة إلى (م هـ) وهذا عكس ما رأينا تماماً في جدول الطلب الأسفل -

المبحث الثاني

ظروف الطلب

نتضح لنا أن العلاقة بين الدخل والطلب علاقة عكسية بحيث يتسائل كل مستوى للسعر مستوى معين من الطلب . فصرف النظر عن أي مؤشر آخر . فلماذا يحدث لهذه العلاقة إذا افترضنا ظروف الطلب في الاعتبار ؟ يمكن أن نقول أن ظروف الطلب تتلخص في :

١ - عدد المستهلكين - ٢ - فصول المستهلكين - ٣ - التوزيع
المستهلكين - ٤ - الميل للاستهلاك - ٥ - الثامن السلع الأخرى .

فلماذا تتدخل ظروف أو أكثر منها مع التغيير المستقل (الدخل) لتغير الوضع التوازني للمستهلك بحيث يصبح ثمن السلعة وحده هو الذي يوجه نطاق الاستهلاك .

ويلاحظ أن ظروف الطلب قد تتدخل جميعا في تحديد حجم الطلب مع عامل الزمن ، وقد يتدخل بعضها دون البعض الآخر . كذلك قد تتدخل ظروف الطلب بحيث يتزايد حجم الطلب وقد تتدخل ظروف الطلب بصورة تعمل على ترقيعه .

وفيما يلي تتابع هذه النقاط على الترتيب التالي :

- ١ - ظروف الطلب
- ٢ - تغير الظروف بالزمن
- ٣ - تغير الظروف بالتكاسل

١ - ظروف الطلب : تتأثر العلاقة بين الدخل والطلب بما يلي :

١ - حجم السوق :

كلما زاد الدخل التقني كلما زادت القوة الشرائية للمستهلك الفرد وزاد الطلب على السلعة . ففي أوقات الزواج يزداد الدخل ويزداد طلب الأفراد على السلع المختلفة وفي أوقات التكاسل يصعد العكس . ومن

(١) تقصد بالدخل هنا المعنى التقني . وكان المفروض بالفرقة بين Real and money income إلا أننا فضلنا لوجدها إلى الأجزاء التالية .

البدوي أن أصحاب الدخل الكبيرة أو التزايدة يكونون أكثر قدرة على إشباع حاجاتهم من مخصص الدخل . ولذلك فإن ارتفاع الأسعار لا يؤثر كثيرا بالنسبة للأغنياء على حجم الطلب بل ربما لا يتأثر طلبهم تأثرا يذكر مهما ارتفعت الأسعار . على عكس الطبقة المعدومة الدخل التي تتأثر سريعا بتغيرات الأسعار مهما كانت ضئيلة . ولا يقتصر الأمر على حجم الدخل فقط . وإنما على توزيع هذا الدخل . فإذا كان الدخل سيئا للتوزيع بحيث يوجد تراكم في الدخل فإن إعادة توزيع الدخل سيؤدي إلى تغير في حجم الطلب واتجاهاته . وإذا حدثت إعادة توزيع الدخل من شأنها زيادة دخول الطبقة المتوسطة أو الفقيرة فإن الطلب سيزداد على السلع الاستهلاكية الضرورية كالنواد الغذائية والملابس . أما إذا كانت زيادة الدخل - على الأثر التوزيع للجهد - في صالح الطبقة الغنية فإن لطلب سيميل إلى سلع الترف والكماليات . وتنبأ على ذلك نلاحظ أن هناك اعتمادا ضرورية بين كل من الدخل والطلب مع اختلاف في مدى الاعتماد بين الفقراء والأغنياء .

٢ - محمد المستهلكين :

زيادة عدد السكان تعنى زيادة استهلاكهم . في ارتفاع الطلب . ومع ذلك فزيادة السكان كعامل من العوامل التي تعمل اثرها في حجم الطلب لا تبرز إلا في الزمن الطويل إذا كانت الزيادة مصحوبا معدل المواليد . أما إذا كانت الزيادة مرمجة الهجرة . فإن الطلب على السلع يزداد فورا ويحتمل أن يزداد في حجم الطلب . ومع ذلك لا تعنى زيادة السكان - زيادة الطلب - لكل السلع ودرجة واحدة . فالزيادة في عدد السكان في المدن الصناعية تعكس زيادة في الطلب تختلف كثيرا عن اتجاه الطلب المتفرج على زيادة السكان في القرى أو في الصحراء .

والزيادة المترتبة على عدد المواليد مثلا تعكس اثرها في زيادة الطلب على مواد الغذاء كاللبنان والملابس والألبسة . أما الزيادة المترتبة على الهجرة فإن اثرها ينسحب إلى طلب مختلف السلع والخصومات كالطلب على المساكن والأثاث والمرافق العامة .

٣ - أنواع المستهلكين ودرجة التفضيل للمستهلك :

يقوم عامل (التفضيل) بدور هام في تحديد الطلب . وتختلف السلع والخصومات من حيث شدة جسامتها لهذا العامل - فهناك سلع لا يتدخل الفول في استهلاكها كثيرا كالخبز واللحم والملابس الضعيفة . وهناك سلع

أخرى يقرم فيها هذا العامل بالدور الأول كملابس السيدات - والأثاث
للفاخر - والحلى -

كذلك تؤثر عادات الاستهلاك في تحديد نسبة ما يستهلك من السلعة
- بصرف النظر عن التغير في ثمنها - باختلاف المجتمعات ، واختلاف
الطبقات داخل المجتمعات .

ففي البلاد المتخلفة اقتصاديا ترتفع نسبة ما يخصص من الدخل
للانفاق على الغذاء بل أن الجزء الأكبر من الزيادة المستحصنة في الدخل
غالبًا ما يذهب إلى المواد الغذائية (١) .

وفي المجتمعات التي تتضح فيها فوارق الطبقات يتجه الجزء الأكبر
من دخل الطبقة المترفة إلى السلع الكمالية وشراء الدور المفخم والسيارات
والأثاث .

وفي المجتمعات التي ترتفع فيها نسبة الطبقة المتوسطة يتزايد الطلب
على الأدوات الكهربائية وبعض السلع النصف كمالية ... وهكذا .

والواقع أن عامل الزمن والتقاليد لها دخل كبير في تحديد الطلب .
فقد اختلفت تمامًا ليس (الطربوش) مثلا في مصر ، ويكاد يختفى من
تركيا ، كذلك قد تعكس طبيعة العمل نوع الاستهلاك وهو ما نلاحظه في
عمال المصانع الحديثة والمؤسسات من ترك استخدام (الثوب) إلى
استخدام الملابس الأفرنجية (الهنطلون والقميص) أو ترك المرأة فسطا
معينا من الملابس إلى فسطا آخر أكثر بساطة وواقعية .

وعلى أي حال فإن الآثار تختلف من مكان لآخر ، ومن زمان لآخر ،
بدرجة تجعل الطلب يتأثر بها كثيرا أو قليلا حسب البيئة والظروف ونوع
السلعة واتجاهات الاستهلاك .

٤ - — التأثير في أهمية السلعة :

تتأثر أهمية السلعة بمقدار منفعتها ، فإذا زادت أهمية السلعة زادت
المنفعة وزاد الطلب عليها والعكس صحيح . وستزيد هذا الموضوع
أيضا في شرحنا لنظرية المنفعة بعد قليل .

(١) أوضح هذه الظاهرة الاقتصادي (انجل) في قانونه المعروف
ويسمى ذلك بالميل الحدي للاستهلاك .
راجع : مشكلات التنمية . المرجع السابق .

٥ — درجة توفر بديل للسلعة (أو العنصر البديل الأخرى) :

المفروض — طبقا للقاعدة العامة — أن ارتفاع سعر السلعة — يؤدي إلى تراجع الطلب عليها والمكس صحيح عند انخفاض الأسعار . إلا أن تحقق ذلك يتوقف على عدم وجود بديل للسلعة يجعل محلها في إشباع الحاجات . ففقط إذا كان الأفراد يستعملون الحرير الطبيعي مهما ارتفعت أسعاره ، إلا أن اكتشاف الحرير الصناعي والألياف الصناعية التي تشابهه في المتانة والنوعية وثبات الألوان جعل من السهل لتجاه الطلب إليها كبديل . وقياسا على ذلك موافد للكبروسين وموافد البوتاجاز والمصنوعات الجلدية ومنتجات البلاستيك ، والأصواف الطبيعية والصناعية ومنزود هذا الموضوع تفصيلا في دراستنا للسلع المتنافسة والسلع المتكاملة .

٦ — للضرائب :

قد تفرض ضرائب للحد من استعمال سلعة من السلع . ولذلك يعتبر فرض الضريبة محسدا للطلب وتخفيضها تشجيعا له . وسواء كانت الضرائب من الداخل أو من الخارج فإن الأثر يتشابه لأنه ينعكس في هيئة ارتفاع أسعار .

٧ — ظروف أخرى :

بجانب ما سبق توجد عدة ظروف مختلفة تؤثر على حجم الطلب . كالظروف الجغرافية مثلا التي من شأنها أن تخلق طلبا دائما على بعض السلع كطلب الأصواف والفحم والوقود في المناطق الباردة والرطبات والملابس القطنية في المناطق الحارة .

وهناك من الظروف المناخية ما يعطي للطلب طابعا موسميا . فيشتد الطلب على مكيفات الهواء والمراوح الكهربائية صيفا وعلى المعاطف والبلاد المعرضة للأمطار الغزيرة لا يتأثر فيها الطلب على (المعاطف الواقية) بأي مؤثر خارجي فالطلب مستمر ، والبلد الحارة لا يتأثر الطلب فيها على الثلاجات ومكيفات الهواء . كذلك تقوم ظروف اجتماعية أو دينية كالحفلات والأعياد يتجه فيها الطلب إلى بعض الأغذية والحلوى والزينات ولو لمدة يوم واحد ثم يختفي . أي أن الطلب يتزايد رغم أن الأسعار تكاد تكون واحدة طوال العام . بل ربما ترتفع الأسعار في هذه المناسبات .

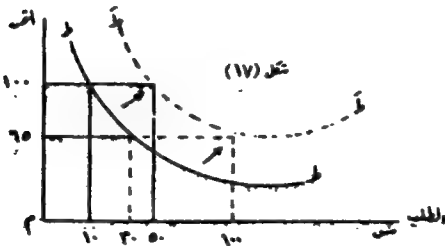
امثال ظروف الطلب في الاقتصاد :

إذا حاولنا تتبع ما يحدث للأداة (الطلب والتمن) على اثر احدىنا بالظروف المذكورة سابقا نجد ان هذه الظروف لا تخرج عن افتراضين :

١ - تغير ظروف الطلب بالزيادة : كزيادة عدد المستهلكين أو دخولهم أو اتجاه الافرادهم الى استهلاك سلعة معينة بالذات بدأت تصنف اهتمام الافراد مع عدم وجود بديل لها ، أو بدائلها لا تفيج الحاجة نالها .
 في هذه الظروف يتحرك جدول الطلب ومنحنى الطلب على الوجه الآتي :

التمن	الكمية المطلوبة سابقا	الكمية المطلوبة بعد تغير الظروف
١٠٠	١٠	٥٠
٨٠	٢٠	٧٥
٦٥	٣٠	١٠٠
٥٠	٥٠	١٢٠
٤٠	٨٠	١٥٠

في الجدول السابق يتضح انه بعد انخفاض الاسعار تصعد الطلب بحيث ارتفعت الكمية المطلوبة من ١٠ وحدات الى ٨٠ ، بينما عند ائحال ظروف الطلب في الاعتبار ارتفع عدد الوحدات من ٥٠ الى ١٥٠ عند نفس مستويات الاسعار .



والشكل (١٧) يوضح أن منحى الطلب قد اتخذ وضعاً
جديداً جهة اليمين وبعد أن كان الطلب على السلعة عندما كان سعر
الكيلو ١٠٠ قرش مقر وحدات ، أصبح على إثر تغيير ظروف الطلب
(٥٠) وحدة .

وعندما كان الطلب على السلعة عند سعر ٦٥ قرش للكيلو
هو (٢٠) وحدة أصبح الطلب (١٠٠) وحدة رغم أن الثمن نفسه
لم يتغير . وهذا ما يصر أن زيادة الطلب كانت بسبب تغير الظروف
وليس بسبب تغير الأسعار .

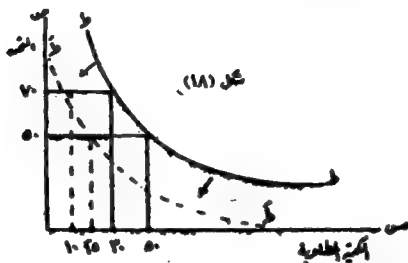
لغور الثمن في هذه الحالة (دور حيدى) وتباشر ظروف
الطلب دوراً إيجابياً .

٧ — تغير ظروف الطلب بالنقص : إذا تناقص مسدد المستهلكين أو
مخولهم ، أو انصرف الأفراد عن تفضيل السلعة ، أو ظهر اختراع
جديد محل للسلعة الأصلية تسلمنا إلى آخر الظروف الأخرى ،
نجد أن الطلب يتكون له جدول جديد ومنحنى جديد على الوجه
الآتى :

الطلب بعد تغير الظروف بالنقص	الطلب قبل تغير الظروف	الثمن
صفر	١٠	١٠٠
صفر	٢٠	٨٠
١٠	٢٠	٧٠
٢٥	٥٠	٥٠
٣٥	٨٠	٢٠

ويتضح من قراءة الجدول أن تغير ظروف الطلب بالنقص قد حلت
على قواف المستهلكين من شراء السلعة تماماً عند مستوى الأسعار ١٠٠ ،
والنستوى ٨٠ شهد الطلب من مستوى سعر ٧٠ قرشاً ، وهذا على الرغم من أن
الأسعار كما هي لم يتغير . ولكنه قد تنخفض الأسعار ولكن لا يعتمد الطلب

لاتصرف انفاق المستهلكين مثبلا عن شراء السلعة بحيث لا يفهموا ان
انخفاض آخر في الثمن .

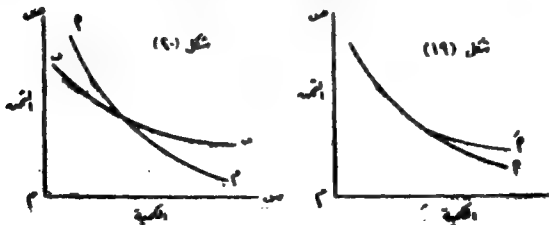


يتضح من لرسم السابق ان منحني الطلب قد اتجهت معيارا جديدا
جهة اليمين وان الاستهلاك قد بدأ من نقطة مطلقة من النقطة التي بدأ بها
المنحني الأصلي رغم الأسعار الثابتة (١) .

التغير الجزئي في ظروف الطلب :

يلاحظ ان التغير في ظروف الطلب قد لا يؤثر على كل جدول الطلب
بل قد يؤثر على جزء منه فقط . وقد يؤثر على بعضه بالزيادة وبعضه
بالتقص .

والشكل (١٩) يوضح تغير ظروف الطلب عند مستويات الأسعار
المنخفضة فقط ، والشكل (٢٠) يوضح تغير ظروف الطلب بالتقص في
المستويات العليا للأسعار وبالإضافة في المستويات الأقل .



منحنى الطلب المستقر وغير المستقر :

إن التوضيح البياني السابق إنما يأخذ الجانب النظري من التحليل فقط في تحديد العلاقة بين الثمن والطلب . فإذا أخذنا منحنى الطلب على أنه يوضح العلاقة بين التغيرات في الأثمان والتغيرات في وحدات الطلب ، فيجب أن تأخذ في الاعتبار أن هذا الاتجاه ليس مطردا دائما ، ولا متساوي السرعة . فقد تزيد الأسعار فعلا ويتراجع الطلب ، ولكن هل كل تراجع في الطلب يكون بنفس نسبة ارتفاع الأسعار ؟ ، وهل التراجع في الطلب يحدث فجأة أم تدريجيا . وهل يتخذ صورة انهيار حاد في حجم الطلب أم أن الطلب يتجهذب بين الزيادة والنقص فترة ثم يبدأ في التراجع ؟

إن الكميات المطلوبة من سلعة معينة قد تزيد أو تنقص على درجات كرد فعل للتغير الذي يحدث في ثمنها عبرطا وصعودا . فإذا أردنا تصوير ذلك بدقة وجدنا أن منحنى الطلب يكون (متراجعا) وليس مستمرا (ألمسا) وهذا النوع من المنحنيات يمثل الواقع أكثر فالطلب بين هبوط وصعود بين يوم وآخر أو بين ساعة وأخرى في اليوم نفسه .

فإذا لاحظنا الطلب على السلعة نجد أن المنحنى يكون متراجعا على الوجه الآتي :



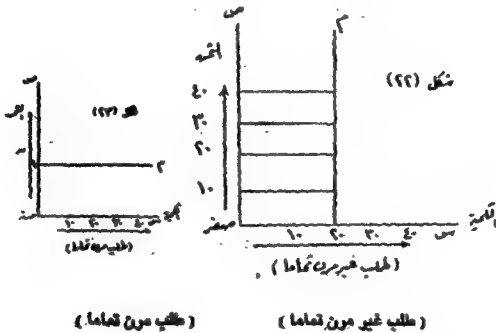
وسوف نعود إلى تفسير هذه التمرجات وهولائها عند تحليلنا لمرحلة الطلب أو حساسية الطلب لتغيرات الأسعار .

المبحث الثالث

مفهوم المرونة

مرونة الطلب

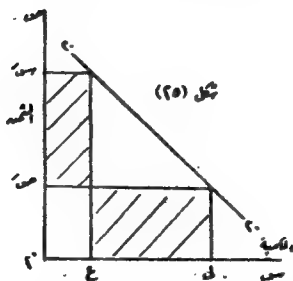
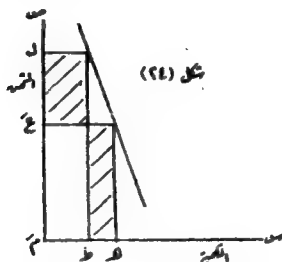
مرونة الطلب هي درجة حساسية الطلب لتغيرات الأثمان . فإذا أدى تغير طفيف في الأسعار إلى تغير كبير في معدل الطلب ، نقول أن الطلب في هذه الحالة طلب مرن . أما إذا كان التغير الكبير في الأسعار (ارتفاعا أو انخفاضاً) لا يعكس إلا تغيرات محدودة في معدل الطلب ، نقول أن الطلب على هذه السلعة أو الخدمة طلباً غير مرّن .



الشكل (٢٢) يوضح الطلب الجامد المرونة فالمنحنى (م) يوضح أنه مهما ارتفع الثمن فإن الطلب يمثل خطاً مستقيماً ضد الكمية (٢٠) ويكون زاوية قائمة مع المحور (م) موازياً للمصدر (م)

الشكل (٢٢) يمثل طلبا مطلق المرونة ، والخط (م) مستقيم ويعمل زاوية قائمة مع المحور (س) الذي يحدد الأثمان ، ويوازي المحور (س) .

وبين هذين التقيضين عدد لا نهائى من درجات المرونة . وفي الحالات العادية تأخذ العلاقة بين التغير في الثمن والطلب شكل المنحنى .
ويأخذ منحنى الطلب المرن عادة اتجاها منحدرا جهة اليمين ببطء بينما يلمح منحنى الطلب غير المرن جهة اليمين أيضا ، انحدارا شديدا وحادا . كما يوضح الرسم الآتى :



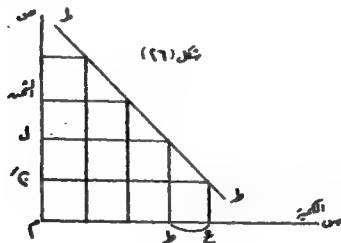
في الشكل (٢٤) نشاهد منحنى الطلب (غير المرن) ومنه نستنتج ان ارتفاع الاسعار لا يؤدي الى تراجع الكميات المطلوبة كثيرا . فعندما

كان الثمن (م ل) / كانت الكمية المطلوبة (م ط) ، وعندما انخفضت الأسعار الى (م ع) لم تتزايد الكمية المطلوبة الا بمقدار (م هـ) ، فإذا حددنا المسافة بين (ل ع) ، (ط هـ) نجد أن الأولى أكبر من الثانية بمعنى أن نسبة انخفاض الأسعار كانت أكبر من نسبة تراجع الطلب .

وفي الشكل (٢٥) يوضح الرسم منحنى (الطلب المرن) ، وقريبه نلاحظ أنه عندما كان الثمن (م ص) كانت الكمية المطلوبة (م ل) ، ولكن عندما ارتفع الثمن الى (م ص) تراجعت الكمية المطلوبة الى (م ع) ، فإذا قارنا المسافة بين (ص هـ) ، (ل ع) نجد أن الأولى أصغر من الثانية كثيرا . بمعنى أن نسبة ارتفاع الأثمان كانت أقل بكثير من نسبة انكماش الطلب .

بناء على ذلك نقدم القاعدة الآتية :

إذا كان منحنى المرونة أقل انحدارا كان الطلب أكثر مرونة ، وكلما كان منحنى المرونة أكثر انحدارا كلما كان الطلب أقل مرونة .



الشكل رقم (٢٦) يوضح الطلب (المتكافئ المرونة) بمعنى أنه يمثل الحالة الوسط بين الطلب المرن وغير المرن . ونلاحظ فيه أن نسبة التغير في الثمن تساوى نسبة التغير في الطلب تماما .

فعندما كان الثمن (م ن) كانت الكمية المطلوبة (م ع) ، وعندما ارتفع الثمن الى (م ل) تراجعت الكمية الى (م ط) والمسافة بين (ن ل) و (ط ع) متساوية تماما بمعنى انه بمقدار ارتفاع الثمن بمقدار تراجع الطلب والمكس صحيح .

فما هي المرونة ؟ وما مقياسها ؟ وأنواعها ، وأهمية دراستها ، وكيف نقيس مرونة سلعة معينة حتى نتابع ما يترتب على تغيرات الأسعار من تغيرات في معدل الطلب عليها ؟

أنواع المرونة :

تختلف الدرجة التي تتغير بها الكميات المطلوبة من مختلف السلع والخدمات زيادة ونقصا - نتيجة للتغير الذي يحدث في أسعارها . وتعرف الدرجة التي تتغير بها الكميات المباعة من سلعة ما نتيجة لتغير أسعارها (بمرونة الطلب السعرية) Price Elasticity of Demand

كما يوجد نوعين آخرين هما :

ب: مرونة الطلب الدخلية Income Elasticity of Demand

— مرونة الطلب الانعكاسية Cross Elasticity of Demand

.. وفي المباحث التالية ندرس على التوالي أنواع هذه المرونات مع محاولة تحليل ما يترتب على كل منها من آثار في ثمن السلعة . ودراسة العوامل الخارجية التي تؤثر في درجة المرونة ارتفاعا وانخفاضاً .

مرونة الطلب السعرية Price Elasticity of Demand

رأينا أن الطلب يكون مرنا إذا كانت نسبة التغير في الكمية المباعة (أو المطلوبة) أكبر بكثير من درجة التغير في الأسعار .

والطلب يكون غير مرن إذا لم تستجب الكمية المطلوبة لزيادة ونقصا لتغيرات الأسعار .

والطلب يكون متكافئ المرونة إذا كانت نسبة التغير في الثمن تساوى تماما نسبة التغير في الطلب .

قياس المرونة :

يمكن قياس درجة المرونة

نسبة التغير في الكمية المطلوبة من السلعة أو الخدمة

نسبة التغير في ثمن السلعة أو الخدمة

Measurement of Elastic demand : (١) قياس الطلب المرن :

يكون الطلب مرنا إذا كانت نسبة التغير في الكمية المطلوبة أكبر من نسبة التغير في الثمن بحيث أن :

نسبة التغير في الكمية المطلوبة

نسبة التغير في الثمن = تكون أكبر من الواحد الصحيح

فإذا كان ثمن كيلو السكر ٢٠ قرشا كانت الكمية المطلوبة ١٠٠٠ كيلو ثم انخفض ثمن كيلو السكر الى ١٥ قرشا فارتفعت الكمية المطلوبة الى ٢٠٠٠ كيلو فلمعرفة مرونة الطلب على السكر ينظر الى التغير الذى حدث في الثمن .

إذا حدث وانخفض الثمن من ٢٠ قرش الى ١٥ قرش بنسبة

— $\times 100 = 25\%$ بينما التغير الذى حدث فى الكمية هو زيادة الكمية
٢٠

١٠٠٠

من ١٠٠٠ كيلو الى ٢٠٠٠ كيلو بنسبة $\frac{1000}{1000} \times 100 = 100\%$

١٠٠٠

نسبة التغير فى الكمية المطلوبة

$$= \frac{\text{مرونة الطلب}}{\text{نسبة التغير فى الثمن}}$$

٢٥

$$= \frac{25}{100} = \frac{1}{4} \text{ أى أكبر من الواحد الصحيح .}$$

ويترقب على ذلك أن الإيراد الناشء عن البيع يرتفع بانخفاض الأسعار ، ويقال بارتفاعها . ولكن بنسبة أكبر من نسبة تغير السعر .
ولتوضيح ذلك نقول أن الإيراد ناشئ عن البيع كان أولاً $1000 \times 20 = 20000$ قرشاً ، بينما بعد انخفاض الأسعار الى ١٥ قرش وزيادة الطلب زيادة كبيرة . ارتفع الإيراد الى $15 \times 2000 = 30000$ قرش .

(ب) قياس الطلب غير المرن : Measurement of Inelastic Demand

يكون الطلب غير مرّن إذا كانت نسبة التغير فى الكمية المطلوبة أقل من نسبة التغير فى الثمن بحيث أن :

نسبة التغير فى الكمية المطلوبة

$$= \frac{\text{أقل من الواحد الصحيح}}{\text{نسبة التغير فى الثمن}}$$

فإذا كان ثمن الجالون من البنزين ٥٠ قرشاً ، كانت الكمية المطلوبة ١٠ آلاف جالون ، وارتفع ثمن الجالون الواحد الى ٧٠ قرشاً فأصبح المطلوب منه ٨ آلاف جالون فقط . فإنه يمكن قياس المرونة على طلب البنزين كما يلي :

٢٠٠٠

$$\text{حيث أن نسبة التغير فى الكمية المطلوبة هو } \frac{2000}{10000} \times 100 = 20\%$$

١٠٠٠٠

١٠٠ × ٢٠

$$\text{بينما نسبة التغير فى الأسعار كانت } \frac{20}{50} = 40\%$$

٥٠

$$\frac{١}{٢} = \frac{٢٠}{٤٠} = \frac{\text{نسبة التغير في الكمية المطلوبة}}{\text{نسبة التغير في الثمن}} : \text{اذن مرونة الطلب} \\ \text{اى اقل من الواحد الصحيح} \cdot$$

بمعنى أن الطلب على البضائع غير مرن لعدم استجابة الكميات المطلوبة لما حدث من ارتفاع في الأسعار بنقص النسبة . ويترتب على ذلك أن الأيراد الناشئ عن البيع يزيد بارتفاع ثمن السلعة ، وينخفض بانخفاض سعرها ولكن بنسبة أقل . وفي المثال السابق نجد أن الأيراد الناشئ عند البيع كان $١٠٠٠ \times ٥٠ = ٥٠٠٠٠$ قرش وعند الثمن الأعلى $٨٠٠ \times ٧٠ = ٥٦٠٠٠$ قرش .

(ج) قياس الطلب المتكافئ المرونة :

يكون الطلب متكافئ المرونة إذا كانت نسبة التغير في الكمية المطلوبة تساوى نسبة التغير في الأثمان بحيث أن :

$$\text{نسبة التغير في الكمية المطلوبة} = \frac{\text{واحد صحيح}}{\text{نسبة التغير في الأثمان}}$$

فإذا كان ثمن الواحد من الحرير الطبيعي ١٠٠ قرش ، كانت الكمية المطلوبة ٥٠٠٠ متر . وانخفض ثمن المتر إلى ٩٠ قرش . فأصبحت الكمية المطلوبة ٥٥٠٠ متر .

لمعرفة مرونة الطلب على سلعة الحرير الطبيعي نرى أن :

$$\text{نسبة التغير في الثمن كانت} \frac{١٠}{١٠٠} \times ١٠٠ = ١٠\%$$

$$\text{وان نسبة التغير في الكمية المطلوبة هي} \frac{١٠٠ \times ٥٠٠}{٥٠٠٠} = ١٠\%$$

$$\text{اذن مرونة الطلب} = \frac{\text{نسبة التغير في الكمية المطلوبة}}{\text{نسبة التغير في الثمن}} = \frac{١٠}{١٠}$$

واحد صحيح .

أي أن الطلب متكافئ المرونة بمعنى أن الكمية المطلوبة تتغير بنفس نسبة تغير الأسعار .

ويترتب على ذلك أن الإيراد الناشئ عن البيع لا يرتفع بارتفاع الأسعار ولا ينخفض بانخفاضها وإنما يظل ثابتا وإن كان ثباته ثابتا نسبيا وليس مطلقا (١) .

وأخيرا يلاحظ أنه في حالات المرونة المطلقة تكون المرونة لا نهائية $equal\ to\ infinity$ ، وفي حالات عدم المرونة المطلقة تكون المرونة مساوية صفر $equal\ to\ zero$ وهذا ما يفسر أن منحني المرونة في كل منها خطأ مستقيما ، كما رأينا .

عصر الزمن والمرونة :

يفترق أثر الزمن القصير عن أثر الزمن الطويل على مرونة الطلب . ففي الزمن القصير لا يباشر انخفاض الأسعار أثرا واضحا على حجم الطلب وإنما يستلزم زمنا أطول . ويرجع ذلك إلى الاعتبارات الآتية :

١ — قد تمر فترة طويلة قبل أن يعلم المستهلكون بتغيرات الأسعار (٢) .

٢ — إذا توقع المستهلكون انخفاضا أكبر في المستقبل في أسعار السلع فإن طلبهم لها في الفترة القصيرة لا يزداد . حتى ولو انخفضت الأسعار انتظارا لانخفاض أكبر .

٣ — تتدخل عادات الأفراد الاستهلاكية كثيرا في الحد من أثر تغيرات الأسعار ومدى استجابة الطلب لها . وتتضح أهمية هذا العامل في حالة ارتفاع الأسعار .

(١) ويتوقف درجة ثبات الإيراد الناشئ عن البيع على مدى تطابق نسبة التغير في الأسعار مع التغير في الكمية المطلوبة . وغالبا ما يتحقق ثبات الإيراد الناشئ عن البيع إذا كانت نسبة التغير في الثمن قليلة جدا كأن تكون ١٪ أو ٢٪ بحيث لا تؤثر على الإيراد على نفس الصورة التي تحدث لو كان التغير في الأسعار في حدود ٤٠٪ أو ٥٠٪ مثلا .

(٢) ولذلك لا يتأثر مستوى الطلب لارتفاع الأسعار نظرا لأنهم لا يعلمون بوجود سلعة بديلة أو مشابهة في السوق .

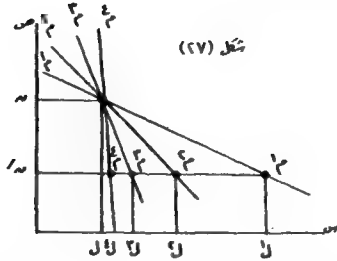
فى فترات التضخم تظهر فئة من الأفراد ذات الدخول المرتفعة ارتفاعا فجائيا أو ارتفاعا يفوق ارتفاع الأسعار . هذه الفئة تعارض تخفيض مستويات استهلاكها مهما ارتفعت الأسعار . وهناك بعض الفئات الأخرى التى لا ترتفع دخولها بمقدار ارتفاع الأسعار تبدأ فى السحب من مدخراتها حتى لا ينخفض مستوى معيشتها (١) وقد تمر فترة طويلة قبل إعادة النظر فى ميزانياتهم وتقديرا لمافعهم النسبية والحدية للسلع والنقود .

٤ — فى حالة السلع المعمرة Durable goods غالبا ما يكون تأثير المستهلكين بانخفاض الأسعار ضئيلا . ذلك ان هذا النوع من السلع (كالسيارات والشلاجات والفضالات) لا تستبدل الا اذا استهلك تماما أو أصابها تلف . ولذلك فان انخفاض الأسعار لا معنى ارتفاع الطلب عليها سريعا . كذلك يمكن القول بأن انخفاض الأسعار لا يؤثر كثيرا على معدل الاستهلاك اذا كانت السلعة قابلة للتخزين ولدى المستهلك منها ما يكفى لمدة طويلة .

٥ — فى حالة السلع المتكاملة قد ينتهز المستهلك فرصة انخفاض سعر سلعة ما ويقبل - ليس على شرائها هى فحسب - بل واستهلاك السلع المتكاملة معها أيضا . فقد تنتهز السيدات فرصة انخفاض أسعار التيار الكهربائى فيشتد إقبالهن على شراء المعدات الكهربائىة ، حتى ولو لم يحدث انخفاض فى أسعار هذه الأخيرة . ولذلك يمكن القول بأن مرونة الطلب على السلعة قد ترتفع تدريجيا مع طول المدة المنقضية على حدوث تغير فى الأسعار . فتكون درجة المرونة منخفضة فى أول الأمر ثم تأخذ فى الارتفاع تدريجيا .

(١) يطلق على هذه الظاهرة الانخار السلبى

التجارات المرونة مع المدة :



يتضح من الشكل السابق أن منحنى الطلب يكون جامد المرونة في أول المدة وهذا ما يوضحه المنحنى P_1 عند مستوى الثمن (n) فإذا انخفض الثمن الى (n') نجد أن هناك عدة منحنيات للطلب يتضح منها أن المرونة تتزايد بتقدم الزمن إذ يتغير موضع منحنى الطلب ويقل بانحداره . فمثلا منحنى (P_2) شبيهة بمنحنى الطلب المرن ولذلك نجد أن المنحنى P_2 أقل انحدارا من P_1 و P_3 أقل من P_2 ، و P_4 أقل منهم جميعا حيث يقترب من محور الكميات .

ويرجع انحدار المنحنى الى درجة كمال البديل . فإذا كان البديل كامل يؤدي ارتفاع الثمن الى انصراف المستهلك عن السلعة .

أما إذا كان البديل غير كامل فلن ارتفاع ثمن السلعة لا يؤدي الى انصراف المستهلك عنها - وبالتالي لا يتراجع الطلب - إذ يظل الطلب عليها مستمرا مهما ارتفع الثمن ، لأنه لا توجد وسيلة أخرى للاشباع . وإذا حدث ووجدت سلعة لا تحل محل السلعة الأخرى حلا مناسبيا وكاملا فإن الطلب لا يستجيب لتغيرات الأسعار أي الطلب يصبح غير المرن .

فارتفاع ثمن رغيف الخبز من أربعة قروش الى ٦ قروش لا يصرف المستهلك عنه تماما الى استعمال الأرز ، ذلك أن الأرز بديل غير كامل . وبناء على ذلك يمكن أن نقول أنه كلما ارتفعت درجة كمال البديل يكون الطلب على السلعة الأصلية طلبا جامد المرونة

ونضيف إلى ذلك أنه إذا كانت المرونة ترتبط بالبديل فإنها تبلغ أقصى درجاتها عندما يكون البديل كاملا كاملا مطلقا . وتبدأ في الاتجاه المضاد كلما كان البديل أقل كاملا . إلى أن تصل إلى الجمود المطلق عند انعدام البديل .

ومع ذلك فلا بد أن نلاحظ ما يعتبر بديلا وما لا يعتبر هو شيء يرتبط بالمعايير الشخصية . كما أن ما يعتبر بديلا كاملا أو بديلا ناقصا لا يخضع لمعيار موضوعي وإنما يتفاوت من فرد لآخر . فقد يجد المستهلك في (البن) بديلا كاملا أو شبه كامل عن (الشاي) ، في حين يرى المستهلك الآخر أنه لا بديل لسلعة الشاي ، ثم أن ما قد يعتبر بديلا لسلعة في زمن معين قد لا يعتبر كذلك في زمن آخر . وما قد يعتبر بديلا في مكان معين قد لا يعتبر كذلك في مكان آخر وهكذا ...

نخلص إلى أن درجة كمال البديل هي المحدد الأساسي لدرجة مرونة الطلب على السلعة وأن معيار البديل معيار شخصي يحد .

إلا أن درجة كمال البديل ليست هي العامل الوحيد في تحديد درجة المرونة فهناك عدة ظروف تؤثر في درجة حساسية الطلب لتغيرات الأسعار بدرجة أو بأخرى ، جعلت كثير من الاقتصاديين يدمجونها في أسباب المرونة ، فهناك عدة ظروف تؤثر في درجة حساسية الطلب لتغيرات الأسعار المرونة . والواقع أنها ليست أسبابا رئيسية وإنما هي مظاهر للسبب الرئيسي الذي نذكرناه حالا وهو درجة كمال البديل .

ونقدم هنا أمثلة لهذه الظروف أو الأسباب فيما يلي :

أولا - السلع الضرورية والسلع الكمالية :

إن السلع الضرورية ذات طلب غير مرن . والسلع الكمالية ذات طلب مرن (في حدود معينة) وإن السلع نصف الكمالية ذات طلب مرن .

ومعنى ذلك أن تغيرات الأسعار لا تؤثر على معدل الطلب في السلع الضرورية بوجه عام سواء عند محدودى الدخل أو الأغنياء ، أما جمود الطلب على السلع الكمالية فالقصد به فئة الأغنياء فقط الذين لا يتأثر طلبهم كثيرا بارتفاع الأسعار سواء بالنسبة للسلع الضرورية أو الكمالية . ومع ذلك فإن كون السلعة ضرورية أو كمالية لا يخرج عن كونها سلعا ليس لها بدائل أو سلعا بدائلها غير كاملة . فالسلعة الضرورية سلعة لا بديل

لها أو بديلها ناقص • والسلعة الكمالية (بالنسبة لصاحب الدخل المرتفع) سلعة بديلها ناقص • ولذا تتميز كلتاها بجمود مرونة الطلب بعكس السلع نصف الضرورية فلها بدائل يمكن إحلالها محلها ، ومن هنا يمكن أن يتراجع الطلب عليها لأقل ارتفاع في الأسعار • أي يكون الطلب عليها مرناً

ثانياً - حجم الدخل :

يقال انه كلما ارتفع الدخل كلما انخفضت درجة مرونة الطلب على السلعة والعكس صحيح • ومعنى ذلك أن طلب الأغنياء أقل مرونة من طلب الفقراء وهذا نوع من التعميم يحتاج الى إعادة النظر •

فطلب الأغنياء جامد المرونة لأن القوة الشرائية التي لديهم تجعل في الإمكان الحصول على السلعة مهما ارتفع ثمنها ، ومعنى ذلك أن المستهلك ترو الدخل المرتفع لا يبحث عن بديل لما ارتفع ثمنه ، وإنما يستمر في الإقبال على شرائه • أما المحدود الدخل فإن قوة دخله الشرائية لا تتحمل ارتفاع الأسعار ولذلك سرعان ما ينصرف عن السلعة التي ارتفع ثمنها الى بديل آخر • وهكذا نجد أن حال المرونة راجع الى فكرة البديل الكامل أو البديل غير الكامل •

ومع ذلك فليس حجم الدخل بالمفسر لدرجة مرونة الطلب كقاعدة عامة ما لم ندخل فكرة البدائل في قياسنا للمرونة • وطبقاً لذلك يمكن أن نقول أن محدودى الدخل لهم طلب جامد المرونة لا يرجع الى اعتبارات الدخل وإنما لا اعتبار البديل • فالفلاح المصرى لا يجد (في نظره) بديلاً عن الشئى ومهما ارتفع سعره - رغم دخله المحدود - فإن إقباله عليه لا يتأثر كثيراً بل ربما استمر في استهلاكه على حساب غيره من الضروريات •• أي أننا نجد أن مرونة الطلب أو عدمها لا ترجع للدخل وحده وإنما لفكرة البديل •

وبناء على ذلك يمكن أن نعتبر أن إعادة توزيع الدخل لصالح الطبقات المحدودة الدخل سوف تؤثر على درجة مرونة الطلب ، بل قد يتحول الطلب من طلب مرّن الى طلب غير مرّن • فمن المعروف أن الطلب على السلع الاستهلاكية المعمرة (كالسيارات والتلفزيون) طلب مرّن عند متوسطى الدخل • فإذا أعيد توزيع الدخل لصالحهم مثلاً فقد يتحول الطلب من طلب مرّن الى طلب غير مرّن • ومع ذلك فالقاعدة لها درجات عند التطبيق بمعنى أن ارتفاع دخول الطبقة المتوسطة لا يعنى تحول الطلب على سلع السيارات مثلاً الى طلب غير مرّن • فهناك فرق بين القدرة على الشراء والرغبة فيه •

ثالثاً - تقارب ثمن السلعتين :

ان الحاجة قد يتم اشباعها بوسيلتين يمكن اعتبارهما صالحتين للاشباع ومع ذلك لا تبرز عوامل المرونة بينهما في بعض الأحيان للثغرات الكبيرة بين ثمن كل وسيلة (أو سلعة) و ثمن الأخرى - فارتفاع ثمن السيارات لا يعنى تحول الطلب الى الدراجات وكلتاهما تؤدي نفس الخدمة . وطبقاً لهذا المقياس يكون الطلب على السيارة جامد المرونة رغم انخفاض أسعار الدراجات - والواقع ان جمود المرونة لا يرجع بالدرجة الأولى الى انخفاض ثمن هذه وارتفاع تلك ، وانما يستند أولاً الى ما يتأكد في ذهن المستهلك من أن الدراجة ليست بديلاً للسيارة . وبالتالي فان عدم كمال البديل يجعل الطلب على السيارة طلباً جامد المرونة .

وإذا كنا نرى استمرار الطلب على الدراجات رغم انخفاض أسعار السيارات راجعاً الى عدم التوازن بين الثمينين . فان ذلك يفسر أيضاً بمعجز القدرة الشرائية عن حيازة السيارة بحيث تصبح الدراجة (لا بديل لها في ظل الظروف الدخلية الحاضرة) وبالتالي يستند هذا العامل بدوره الى فكرة (البديل) في إطار المفهوم السابق .

رابعاً - درجة استخدام السلعة :

إذا كانت السلعة ذات استخدام واحد أصبح الطلب عليها جامد المرونة . أما إذا كانت تستخدم في أكثر من استخدام فان درجة مرونة الطلب عليها ترتفع . فانعدام مرونة الطلب بالنسبة لبنزين الطائرات يرجع الى أنه الوقود الوحيد الذي لا بديل له في تموين الطائرات . ويقصر في نفس الوقت ارتفاع مرونة الطلب بالنسبة للمنسوجات القطنية مثلاً ، ذلك ان استخدام الاقطان متعدد الجوانب بحيث اذا ارتفعت أسعارها أمكن قصر الاستخدام على نواحي دون أخرى . وإذا انخفضت أسعارها أقبل المستهلك على استخدامها في أكثر من صورة . ومعدل الاستخدام لا يفسر في رأينا درجة مرونة الطلب ، وانما يمكن رده الى الأصل العام (فكرة البديل) . فكون السلعة ذات طلب غير مرن إذا كانت تستخدم في جانب واحد فقط وهو ما يمكن التعبير عنه بأنه (لا بديل لها في هذا المجال من الاستخدام) . أما السلعة ذات الطلب المرن فهي سلعة يمكن تحول الطلب عليها الى سلعة أخرى وهذا ما يتضمن بداهة ان بدائلها متاحة (١) .

(١) وفي اعتبار (مدى كمال البديل) العامل الوحيد المؤثر في المرونة (راجع : سعيد النجار (مبادئ الاقتصاد) دار النهضة العربية ١٩٦٤ ص ٢٦٢ . ٢٦٣ ويمكن النظر في تحليل مقارب لهذا في :

Stiger, The Theory of Price, Macmillan, New York, 1952 p. 43, 45.

خامسا - السلع للرخصة :

كلما كان نصيب السلعة ضئيلا من جملة الدخل كلما كان الطلب عليها غير مرن ، فسرعة على الملح ، أو غلبة الكبريت لا يمثل الا نسبة تافهة من الدخل الكلى . ولذلك فأي تغير في أسعارها لا يعنى تراجع الطلب عليها بنفس النسبة .

سادسا - العادات :

ان العادات الاستهلاكية القيمة لدى الأفراد تحتاج الى وقت طويل لتغييرها ، خصوصا اذا كنا بصدد ارتفاع الأسعار . اما انخفاض الأسعار فمن المتصور أن تتغير العادات الاستهلاكية بسهولة لأن ذلك يعنى كثرة الشراء .

وأوضح مثال لاستبدال العادات بالمستهلكين سلعة (السجائر) ، فقد ترتفع أسعارها ارتفاعا شديدا نتيجة لفرض الضرائب ، أو لانخفاض المعروض منها ، ومع ذلك نلاحظ أن الطلب عليها يظل ثابتا كما هو لفترة (١) على الرغم من أن السجائر تعتبر سلعا ترفيهية ، الا أن سيطرة العادة ، وعدم وجود البديل يجعل الطلب عليها جامد المرونة . وقد رأينا فيما سبق كيف يتدخل عامل المدة في تحديد درجة مرونة الطلب على السلعة .

اهمية مرونة الطلب على السلع والخدمات :

مما سبق يتضح أن مرونة الطلب على السلع والخدمات تؤثر بطريق مباشر وغير مباشر على سلوك الفرد سواء كان مستهلكا أو منتجا ، كما أنها تتدخل في تحديد السياسات الاقتصادية بدرجة كبيرة .

وفي هذا المجال سنذكر باختصار بعض نواحي اهمية مرونة الطلب على كل من المستهلك والمنتج معا .

(١) تستفيد الدولة من هذه الظاهرة في فرض الضرائب^١ للحصول على إيراد ، إذ تلجأ الى رفع أسعار السلع ذات الطلب غير المرن أو التي يصعب على الأفراد الاقتلاع عن استخدامها .

فالنسبة للمنتج مثلا تتدخل اعتبارات مرونة الطلب في الحد من سلطة المنتج في تحديد الثمن وهو ما يؤثر على ايراده الكلى ، كذلك تتدخل درجة مرونة الطلب في تحديد من يتحمل عبء الضريبة وهل هو المنتج ام المستهلك ام هما معا . ومن جهة اخرى تحدد درجة المرونة العكسية الضريبية التي يمكن للدولة الحصول عليها . كما تحدد اخيرا مدى تقلبات الائتمان .

(١) - اهمية مرونة الطلب في تحديد الثمن :

القاعدة ان المنتج له مطلق الحرية في تحديد ثمن ما ينتجه على اساس المقارنة بين التكلفة الكلية والايراد الناشئ عن المبيع ، بحيث يتحدد الثمن عند الحد الذي يضمن له اكبر ربح ويقيه ادنى خسارة . ومع ذلك فان تحديد الثمن يتم في اطار دراسة ظروف الطلب على السلعة ، ومن اهمها درجة مرونة الطلب ، فاذا كان الطلب مرنا فان المنتج يحسّر دائما رفع اسعار السلعة حتى لا ينصرف المستهلك عنها الى غيرها ، اذ ان رفع السعر ولو بدرجة قليلة سوف يخفض الطلب بكمية اكبر طبقا لمبادئ المرونة التي سبقت دراستها .

والعكس صحيح - اى ان للمنتج سلطة اكبر في رفع سعر السلعة اذا ما تبين له ان الطلب جامد المرونة بمعنى ان رفع سعر السلعة يأتى قدر لا يترقب عليه تراجع الطلب الا بقدر ضئيل .

ومع ذلك فحرية المنتج في خفض الاسعار لا تصل الى ما لا نهاية ، لان ما سبق ان ذكرناه من جمود المرونة عند المستويات الدنيا من الاسعار يجعل تخفيض الثمن عن حد معين لا جدوى منه ولا يرفع من حجم الطلب الكلى . كذلك الحال بالنسبة لرفع الاسعار فانها لا ترتفع الى ما لا نهاية ، لان هناك حد لمرونة الطلب عند المستويات العليا للاسعار .

ونضيف الى ذلك ان حرية المنتج في وضع سعر معين في حالات الطلب المرن وغير المرن تعكس اثرها في الايراد الناشئ عن المبيع . وقد سبق ان اوضحنا ان ارتفاع الثمن لسلعة ذات طلب مرن يؤدى الى انخفاض الايراد الناشئ عن المبيع . وان ارتفاع الثمن لسلعة ذات طلب غير مرن يؤدى الى ارتفاع الايراد الناشئ عن المبيع ، كما ان انخفاض الثمن في حالة الطلب المرن يرفع الايراد الناشئ عن المبيع وفي حالة الطلب غير المرن ينخفض ذات الايراد .

وفي ضوء هذه القواعد ترسم سياسة الأسعار التي يتعين على المنتج أن يحدد في ضوءها سعر السلعة التي يقدمها للمستهلك .

(ب) - اثر درجة المرونة في تحديد العبء الضريبي :

تتدخل عوامل المرونة ودرجتها في تحديد حجم العبء الضريبي وتوزيعه بين المستهلك والمنتج . فإذا فرضت ضريبة على سلعة معينة فالأمر لا يخرج عن ثلاثة فروض :

الاول : أن يكون الطلب على السلعة شديد المرونة مطلقا بحيث أن تحميل المستهلك ولو بقدر يسير من الضريبة سيعمل على انصرافه عن استهلاكها تماما ، ولذلك يتحمل المنتج عبء الضريبة كاملا .

فإذا كان ثمن المتر من الحرير الطبيعي ٢ جنيه . وباعتباره سلعة نصف ضرورية أو كمالية لدى بعض الطبقات فإن فرض ضريبة على المتر بنسبة ١٠٪ مثلا سترفع سعر المتر الى ٢٢٠ قرشا مما يدفع المستهلك الى استبداله بالحرير الصناعي ما لم يتحصل المنتج بمبلغ الضريبة ٢٠ قرش ويظل الثمن كما هو ، وهو ما يتضمن أن المنتج يحقق إيرادا $200 - 20 = 180$ قرشا .

الثاني : أن يكون الطلب على السلعة جامد المرونة مطلقا وفي هذا الفرض يلقي المنتج عبء الضريبة كاملا على المستهلك وهو واثق من أن مستوى الطلب لن يتراجع بنفس القدر الذي ارتفع به ثمن السلعة .

فإذا حدث ورفعت الحكومة الضرائب على سلعة السجائر من ٢٠ قرشا الى ٣٥ قرشا للعلبة الواحدة فإن منتج هذه السلعة سوف يتحمل المستهلك بمبلغ الضريبة كاملا ذلك أن ارتفاع الثمن لن يؤثر على مستوى الطلب . وفي هذه الحالة لا يدفع المنتج شيئا للحكومة وإنما يتقاضى الـ ٢٠ قرشا الأصلية وتأخذ الدولة الـ ٣٥ قرش دون أن يساهم هو في العبء الضريبي .

الثالث : إذا كان الطلب على السلعة متكافئ المرونة فإن كلا من المنتج والمستهلك يتقاسم العبء الضريبي . فإذا فرضنا أن موافد البوتاجان قد فرضت عليها ضريبة بنسبة ٢٠٪ وكان سعر الموقد ١٠٠ فإن السعر

الذى يشتري به المستهلك يصبح ١١٠ جنيه . ويتحمل المنتج مبلغ عشرة جنيهات ومعنى ذلك أن المنتج يقدم للدولة ١٠ جنيه والمستهلك ١٠ جنيه .

ومع ذلك فإن الحالة الأولى والثالثة تعد حالات استثنائية إذ أن واقع الأمر لا تصل المرونة أو جمود المرونة إلى أقصى درجة . وإنما تتفاوت السلع والخدمات فيما بينها بحيث يمكن وضع قاعدة معينة مؤداها أنه كلما ارتفعت درجة مرونة الطلب على سلعة ما كلما كانت درجة تحمل المنتج لمبلغ الضريبة أكبر والعكس صحيح .

وسنزيد هذا الموضوع أيضاً عند استكمالنا لجانب (العرض ومرونة العرض) حتى نتابع ما يترتب على كل من مرونة الطلب والعرض في اقتسام العبء الضريبي بين المنتج والمستهلك .

(ج) أثر المرونة في السياسة والحصيلة الضريبية للدولة :

استكمالاً للبند السابق نضيف أن الدولة وهي بصدد فرض الضرائب لا بد وأن تراعى اعتبارات المرونة حتى تحدد من يتحمل العبء الضريبي . فإذا أرادت تحميله للمنتج فإنها تختار السلع ذات الطلب المرتفع المرونة وإذا أرادت تحميلها للمستهلك اختارت السلع ذات الطلب الجامد المرونة .

ويتضح أهمية ذلك في حالة تحمل عبء الضريبة إذا كانت الدولة بحاجة إلى حصيللة ضريبة مرتفعة فإنها تضمن سياستها المالية فرض الضرائب على السلع ذات الطلب غير المرن حتى تضمن وعاءاً ضريبياً غزيراً . ولا شك أن أمامنا أمثلة كثيرة لذلك خاصة في الدولة التي تلجأ للجهاز الضريبي كوسيلة من وسائل التمويل الانمائي حيث تمارس عن طريق الضرائب غير المباشرة أسلوباً يضمن لها حصيللة غزيرة تساهم في تمويل الاستثمارات (١) .

أثر مرونة الطلب على تقلبات الأسعار :

يمكن أن نقول أن درجة المرونة تتجه اتجاهها عكسياً مع درجة تقلب

(١) حميدة زهران : مشكلات التنمية : الرجوع السابق (السياسة الضريبية وتمويل التنمية) .

الأسعار ، بمعنى أنه كلما ارتفعت درجة مرونة الطلب كلما كانت تقلبات الأسعار محدودة والعكس صحيح .

وتفسير ذلك أن السلعة ذات الطلب المرن يترقب على ارتفاع ثمنها ارتفاعا بسيطا انخفاض الطلب عليها انخفاضاً شديداً . ولذلك لا يجازف المنتج برفع أسعار مثل هذه السلع رفعا مبالغاً فيه وإنما يدور الارتفاع في نطاق محدود . بينما إذا كان الطلب جامد المرونة فإن في إمكان المنتج رفع الأسعار بقدر كبير دون خشية تراجع الطلب على منتجاته .

ومن جهة أخرى فإن انخفاض أسعار السلع ذات الطلب المرن سوف تمكس ارتفاعاً كبيراً في حجم الطلب عليها مما يؤدي إلى الحد من ارتفاع أسعارها خاصة إذا كانت تتميز بمرونة في العرض . أما السلع ذات الطلب غير المرن فإن انخفاض أسعارها لا يؤدي إلى ارتفاع الطلب عليها كثيراً وبذلك لا يضمن الثمن في الارتفاع .

ومؤدى ذلك أنه كلما كان الطلب شديد المرونة كانت تقلبات الأثمان محدودة على عكس الطلب الجامد المرونة فإن تقلبات الأثمان بالنسبة له تكون كبيرة .

أثر مرونة الطلب على تقلبات الدخل :

سبق أن أشرنا إلى أن السلع ذات الطلب غير المرن يترقب على ارتفاع أسعارها زيادة الإيراد الناشء عن البيع وأن انخفاض ثمنها يعمل على انخفاض الإيراد الناشء عن البيع . ولما كانت معظم المواد الغذائية ذات طلب جامد المرونة فقد تبين أنه في سنوات المحصول الجيد (حيث يزيد عرض السلعة) ولا يستجيب الطلب لهذه الزيادة (لجمود المرونة) فإن الأسعار تنخفض ، وينخفض الإيراد الناشء عن البيع . أى في سنوات المحصول الجيد يصاب المنتجين في الزراعة بخسارة على عكس سنوات ندرة المحصول . ولذلك قد تتدخل الدولة لحماية المنتجين وتحديد العرض أما بإهلاك جزء من المحصول (كما هو الحال بالنسبة لصرق البن في البرازيل) أو تحديد المساحة المزروعة (كما هو الحال في مصر بالنسبة للقمح) . إلا أن نجاح مثل هذه السياسات يرتبط بمدى جمود مرونة الطلب ، بحيث لا يترقب على وجود بديل ولو كان ناقصاً أن يتحول الطلب إليه وتزداد الخسارة أكبر (١) .

(١) سنزيد هذه النقطة أيضاً في الفصل الخاص بتدخل الدولة في تحديد الأسعار .

الإيراد الكلى ومرونة الطلب على السلعة

من البديهي أن السلعة ذات العرض المحدود يرتفع ثمنها أكثر من تلك التي تتمتع بوفرة في العرض عند تساوى حجم الطلب على كل منهما .
الا أن تحديد مدى ارتفاع ثمن السلعة محدودة العرض يتوقف ليس على حجم الطلب وحده وإنما على مرونة الطلب أيضا .

وقد علمنا كيف يتأثر الإيراد الناشئ عن البيع (إيراد المنتجين أو البائعين) تبعا لدرجة المرونة . وقد تبين لنا في حالة الطلب المرن أنه يترتب على انخفاض الأسعار بنسبة معينة ، ارتفاع الطلب بنسبة أكبر من نسبة انخفاض الثمن بحيث يساهم هذا الطلب الجديد ليس بتغطية أثر انخفاض الأسعار فحسب وإنما بالمساهمة في إيجاد إيراد جديد يستفيد منه المنتجون .

وعلى العكس من ذلك إذا ارتفعت أسعار السلعة ذات الطلب المرن فإن ذلك يؤدي إلى انصراف الطلب عنها بنسبة أكبر من نسبة ارتفاع الأسعار بحيث لا يقتصر الأمر على تراجع الطلب وإنما إلى قتل ارتفاع الأسعار في رفع الإيراد الناشئ عن البيع .

وملخص ذلك أنه في السلعة ذات الطلب المرن يزداد الإيراد الناشئ عن البيع في حالة انخفاض الأسعار وينخفض في حالة ارتفاع الأسعار .

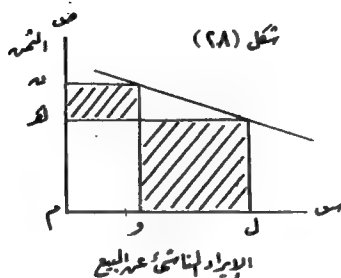
أما في السلع ذات الطلب غير المرن فإن انخفاض الأسعار سوف لا يؤدي إلى زيادة كبيرة في الطلب (نظرا لجموده) بحيث لا يؤدي ذلك إلى رفع الإيراد الناشئ عن البيع . وفي حالة رفع الأسعار لا يتراجع الطلب كثيرا (نظرا لجموده) ولذا يرتفع الإيراد الناشئ عن البيع لثبات الطلب ثباتا نسبيا ولا ارتفاع الأسعار .

ويمكن أن نقول أنه في السلع ذات الطلب غير المرن ينخفض الإيراد الناشئ عن البيع بانخفاض الأسعار ويرتفع بارتفاعها .

= وبناء على ما تقدم يمكن أن نستنتج أنه في حالة الطلب المتكافئ المرونة لا يتغير الإيراد الناشئ عن البيع بل يظل ثابتا سواء ارتفعت الأسعار أو انخفضت لأن ارتفاع الأسعار بنسبة معينة يقابله تراجع الطلب بنفس النسبة وانخفاض الأسعار بنسبة معينة يقابله ارتفاع الطلب بنفس النسبة مع ثبات الظروف الأخرى .

وقبما إلى توضيح ذلك بيانيا :

الإيراد الناشئ عن البيع في حالة الطلب المرن :



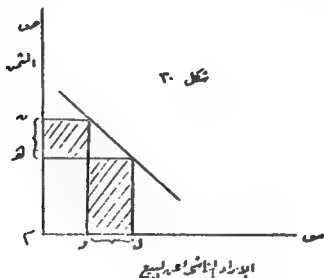
على المحور الأفقي يتحدد الإيراد الناشئ عن البيع على المحور الرأسي الثمن . وعند انخفاض الثمن من (ن) إلى (هـ) ارتفع الإيراد من (و) إلى (ل) وبالقياص يتضح أن المسافة بين (ن هـ) أقل من المسافة من (و ل) ومعنى ذلك أن انخفاض الثمن قد عكس إيرادات أكبر من حجم الانخفاض . ونفس الشيء ينطبق في حالة ارتفاع الثمن من (هـ) إلى (ن) إذ يترجع الإيراد من النقطة (ل) إلى النقطة (و) وهي مسافة أكبر من تلك التي تقع بين (ن هـ) .

الإيراد الناشئ عن البيع في حالة الطلب جامد المرونة :



في حالة الطلب جامد المرونة يتجهب على انخفاض الأسعار بنسبة معينة
زيادة في الإيراد الناشء عن البيع بنسبة أقل . ذلك أن الطلب لن يتأثر كثيرا
بانخفاض الأسعار وسيظل كما هو تقريبا بحيث لن يزيد حتى يغطي مستوى
انخفاض الأسعار . لذلك ينخفض الإيراد مع انخفاض الثمن ويرتفع
بارتفاعه كما يوضح الرسم السابق .

الإيراد الناشء عن البيع في حالة الطلب المتكافئ المرونة :



في الطلب المتكافئ المرونة يظل الإيراد ثابتا بعد انخفاض الثمن من
(ن) الى (هـ) اذ يزيد الإيراد بنفس نسبة نقص الثمن أى المسافة ن هـ =
المسافة (ل و) تماما بمعنى أن النقص في الثمن تعوضه الزيادة في الطلب
والعكس صحيح في حالة ارتفاع الأسعار اذ ينكمش الطلب (وبالتالي
الإيراد) بنفس نسبة ارتفاع السعر .

الفصل الثانى

المعرض The Supply

يقصد بالمعرض تلك الكمية من سلعة أو خدمة ، التى يكون المنتجون أو التجار مستعدين لبيعها فى زمن معين ، بثمن محدد . وهى تقابل الكمية المطلوبة أو الكمية التى يكون المشترون مستعدين لشراؤها بثمن معين فى مدة معلومة وسوق محدود . وتسمى العرض الفردى Individual Supply ولكن نلاحظ أن الكمية التى يكون المنتج أو البائع مستعدا لبيعها ليست هى بالضرورة الكمية المنتجة . فقد تكون اكبر أو أصغر منها . وذلك وفقا لحجم الكمية التى يقرر الشروع تخزينها .

وبناء عليه فالكمية المعروضة هى الكمية المنتجة مطروحا منها ما يضيفه الشروع للتخزين أو مضافا اليها ما يسحبه الشروع من المخزون لانزاله الى السوق للتداول والتوزيع .

كذلك نلاحظ - كما سبق فى تحليلنا للمطلب - أنه ليس من الضرورى توفر كمية ما حتى نقول ان العرض قائم ، إذ أن العرض يمثل الرغبة والقدرة معا على توفير كمية معينة استجابة لتحركات الأسعار .

كذلك من الملاحظات الأولية على مفهوم العرض ما نلاحظه من تسهل كل من عنصر الثمن والزمن فى تحديده وأن كانت الأهمية النسبية لكل منهما تحتاج الى مزيد من التفصيل .

ويمكن من البداية أن نقول أن صلة العرض بالثمن لاحتياج الى بيان ، فمجموع ما يعرض من السلعة أو الخدمة عندما يكون ثمنها مرتفعاً يختلف تماماً عن مجموع ما يعرض منها عندما يكون اثن منخفضاً . ولا شك أن تحديد المعروض بمستوى الأثمان المائد يستدعى النظر فى العوامل التى تحدد الأثمان ، وقد سبق أن رأينا كيف يعتبر عنصر الطلب عاملاً فعالاً فى تحديد الثمن ، كما أن نفقات الانتاج تقوم بدور رئيسى فى وضع الحدود التى يقرر على أساسها المنتج أو البائع الثمن الذى يغطى النفقة ويضمن تحقيق الربح المنتظر .

من ناحية أخرى ملاحظ أن عنصر (الزمن) يساهم في تحديد الكمية المعروضة من السلعة أو الخدمة . بل يمكن القول أن عنصر الزمن يمثل نقطة ارتكاز في تكوين العرض أكثر من تلك التي سبق أن لمسناها في دراستنا للطلب .

وبيان ذلك أن انتاج سلعة ما . أو تقديم خدمة معينة يستغرق زمنا قد يطول أو يقصر حسب نوع وطبيعة السلعة أو الخدمة المقدمة . فمن المنطقي أن لا يتساوى انتاج سيارة أو جرار مع انتاج نوع من الفاكهة أو الخضروات . أو مع تقديم خدمة النقل والمواصلات مثلا فكل نوع منها يتدخل فيه عنصر الزمن بقدر معين .

بل أن عنصر الزمن يكتسب أهمية خاصة في حالة تغيير الكمية المعروضة . زيادة ونقصا . أما من حيث زيادة العروض فهو يتوقف على ما نسميه بمرونة العرض أو قابلية العرض للتغير على اثر تغيرات الأسعار وسندرسه فيما بعد . وهو يعتمد الى حد بعيد على طبيعة الانتاج وامكانية التوسع فيه في فترة قصيرة ، أما من ناحية نقص العروض فهو امر يتعلق بموضوع التخزين . ويرتبط بدرجة كبيرة بقابلية السلعة للتخزين (١) . ونضيف الى ذلك اعتبار جديد يؤثر في حجم العروض من السلعة أو الخدمة وهو عامل الاستيراد والتصدير . ففي الحالة الأولى يترتب على توفر امكانيات الاستيراد زيادة العروض بصورة تشابه قابلية السلعة للتخزين وسحب المخزون عند الحاجة . وفي حالة التصدير - وهي الحالة الثانية - تشابه قابلية السلعة للتخزين وسحب كمية من العروض من السوق للتحكم في الأسعار .

وامام أهمية عنصر الزمن في تحديد العرض نفرق بين حجم العرض

(١) من المعروف أن حرية المنتج في زيادة العروض تتوقف كذلك على عنصر التخزين . الا أن مرونة الانتاج تشكل العامل الرئيسي . وهو يظهر بوضوح عند مقارنة امكان زيادة العروض من الملابس الجاهزة مثلا ، بإمكان زيادة العروض من محصول القطن فعلى حين يمكن زيادة العرض في السلعة الأولى في ايام لا يمكن لمنتج زيادة العروض من الثاني، الا بعد عدة شهور . وتتضح أهمية المخزون في زيادة العرض أو عدمه عند دراستنا للعروض من السلع الزراعية والصناعية فيما بعد .
راجع في ذلك : سعيد النجار : مبادئ الاقتصاد - المرجع السابق -
صفحة ٣٠٢

في كل من المدة القصيرة ، والمدة المتوسطة ، والمدة الطويلة على الترتيب :
الآتي :

Short Period

١ - المدة القصيرة (٧) :

يتحدد العرض في المدة القصيرة بتلك الكمية من السلع والخدمات التي لا يتسع فيها الوقت لطائفة المنتجين بتغير الكمية المنتجة أو المعروضة للبيع . وغالبا ما تحدث الزيادة في العرض في المدة القصيرة نتيجة السحب من المخزون - إذا كانت السلعة قابلة للتخزين - فإذا تعذر تخزين السلعة - أو استيراد ما يكمل العرض ترسبت آثار متعددة في مقدمتها عدم التوازن بين العرض والطلب من السلعة . وسنوضح أهمية ذلك عند دراستنا لمرونة العرض .

وتوقف مستوى العرض في الفترة القصيرة على المخزون يستدعى بحث العوامل التي تحدد قابلية السلعة للتخزين . وهي تنحصر بوجه عام في نوع السلعة ، وظروف التخزين ، ومستوى الفن الانتاجي المستخدم في ذلك . كما تساهم نفقات التخزين في تحديد نطاق ما يمكن تخزينه على الوجه الآتي :

١ - **نوع السلعة** : ليست كل السلع قابلة للتخزين ، وترتفع القابلية للتخزين في السلع الصناعية ، والمعدنية بوجه خاص - وتنخفض في السلع الزراعية وفي الخضروات والفاكهة بوجه خاص .

٢ - **ظروف التخزين** : تشمل ظروف التخزين الظروف الطبيعية ، والمناخية ، والبيئة ومدى كفاءة جهاز الخدمات في مواقع الانتاج خاصة قطاع النقل والمواصلات في نقل الانتاج الى اماكن التخزين . ولا شك أن استخدام عناصر التبريد سواء في اماكن تجميع الانتاج . أو في وسائل النقل ، أو في اماكن التخزين قد تغلب على بعض الصعوبات المناخية والبيئية التي كانت تعوق عملية التخزين قديما .

٣ - يعتبر ارتفاع مستوى الفن الانتاجي ، وتطور الاختراعات الحديثة في ابتكار وسائل للحفظ من التجمد والتجفيف والتعليب عوامل رئيسية في اتاحة الفرصة لبعض المنتجات التي كان يتعذر تخزينها في الماضي مما اتاح للمنتجين إمكانية التحكم في العرض .

(٧) ويلاحظ أن المقصود بالمدة القصيرة مدة شهر مثلا أو ما يجاوز ذلك بقليل .

٤ - نفقات التخزين : إذا كانت الكمية المنتجة تتوقف على عنصرين الثمن والنفقة . فذلك الحال في الكمية المخزونة أو التي يقرر المشروع تخزينها فإنها تتوقف بدورها مع الثمن والنفقة . والفرق بين النوعية أن النفقة في الحالة الأولى نفقة انتاج . أما النفقة في الحالة الثانية فهي نفقة تخزين . ولا شك أن المنتج يوازن عند إصدار قراره بالتخزين بين نفقات التخزين وثمان البيع . شأنه في ذلك شأن المنتج الذي يوازن بين نفقات الانتاج وثمان البيع . وعند ارتفاع نفقات التخزين يتجه المشروع الى تقليل المخزون . وغالبا ما ترتفع نفقات التخزين في السلع المرمية التلف أو كبيرة الحجم . كذلك ترتفع نفقات التخزين إذا كانت السلعة معرضة لنوع من الأخطار كالحرثق أو السرقة .

ونضيف الى ذلك أنه في أحوال استثنائية - ومع قابلية السلعة للتخزين ومناسبة كل الظروف السابقة قد لا يتردد المنتج بالتضحية بزيادة المخزون . ومن أمثلة ذلك أن يتعرض المنتج لمخاطر انهيار الطلب في المستقبل على سلعته المخزونة . أو توقعاته لهبوط الأسعار . أو موازنته بين بيع الانتاج حالا وتشغيل رأس المال في وجه استثماري آخر . أو كان مركزه المالي غير مستقر بحيث يكون مطالبا بالتزامات مالية تستدعي التسوية بالمخزون . وربما باع بأسعار منخفضة . وإن كانت هذه الظروف جميعها لا تمس القاعدة العامة التي سبق ايضاحها .

ب - المدة المتوسطة (١) : Intermediate Period

نقصد بالمدة المتوسطة تلك المدة التي تغطي المنتج إمكانات تقييسير نطاق الانتاج عن طريق تغيير ما نطلق عليه رأس المال المتداول . ويتضمن رأس المال المتداول المواد التي تستخدم مرة واحدة كالوقود والمواد الأولية . وتشمل عدد العمال والموظفين الذين يساهمون في عملية الانتاج . ويفهم من ذلك أن تغير العرض في المدة المتوسطة لا يمكن صاحب المشروع من تغيير (رأس المال الثابت) أي الآلات والمعدات والمباني والآثاث والتركيبات الكهربائية ... الخ . أي أنه لا يستطيع التحكم في حجم المشروع ذاته . وكل ما يستطيعه هو تغير المدى الذي من خلاله يمارس العمليات الانتاجية .

ومن النطقي إذا تمدد - في المدة المتوسطة - التحكم في حجم المشروع . أن يتعذر بالتالي التحكم في عدد المشروعات . بمعنى أنه في هذه المدة لا يستطيع المنتج زيادة عدد المشروعات أو نقص القائمة منها . وينطبق هذا القول على كل من المجال الزراعي والصناعي . فلا يستطيع

(١) تقدر المدة المتوسطة عادة بسنة واحدة .

المنتج الزراعي في المدة المتوسطة اضافة مساحات زراعية جديدة ولا نهض المزروع منها حاليا : أما في مجال الخدمات فلا يوجد ضابط معين وإنما يتوقف ذلك على طبيعة الخدمة المقدمة . وغالبا في المدة المتوسطة - اذا كان النشاط تجاريا مثلا - يتم اضافة وحدة جديدة أو إغلاق وحدة قائمة وهذا ما يتحقق بسهولة في الفترة الطويلة كما سنرى :

ج - المدة الطويلة (١) : Long Period

تتسع امكانيات المنتج في المدة الطويلة لممارسة كافة التغيرات والتعديلات في نوع وحجم ونطاق الانتاج - فيمكنه تغيير عناصر الانتاج المستخدمة بما في ذلك الآلات والمباني ، ويمكنه تغيير حجم المشروع بعمل التوسعات اللازمة أو اضافة مشروع جديد أو اقامة مضازن أو عناصر للتشغيل ، أو شراء مساحات من الأرض - في حالة النشاط الزراعي - أو عمل توسعة للمحل التجاري أو التطوير في محل تقديم الخدمة باختلاف أنواعها .

وفي المدة الطويلة يتمكن المنتج من الانتقال كلية من انتاج معين الى انتاج آخر اذا ما تبين أن ظروف السوق غير مواتية لنوعية الانتاج القديم . فقد يتحول المصنع من انتاج الغزل السميك الى انتاج الغزل الرفيع . وقد يرى المنتج تحويل مصنع الزجاج من انتاج الأدوات المنزلية الى انتاج ألواح زجاجية وهكذا . بل ربما اتاحت له المدة الطويلة التصرف في نوعية العمال الموجودين ، وتغيير أساليب الانتاج المطبقة . واستحداث طرق جديدة في الانتاج والتجميع والتغليف ... الخ .

ومع ذلك فإن تقسيم المدة الى قصيرة ومتوسطة وطويلة إنما هو تقسيم تحكمي يختلف من مكان لآخر ومن زمن لآخر ، ولا يرتبط بسلعة دون أخرى ، فلكل سلعة ظروفها وقابليتها ، وامكانية التحكم فيها ، فضلا عن أن التطور العلمي الهائل ، والمستمر قد ساهم في تغيير المفاهيم القديمة عن امكانيات التحكم في عرض السلع والخدمات .

أما عن اثر ذلك فهو سيتضح حالا عند دراستنا لمرحلة العرض . وقبل أن ننتقل الى هذا الجزء من الدراسة نجد من الضروري الإشارة أولا الى العامل الثاني الرئيسي الذي يساهم في تحديد العرض ، وهو :

الزمن :

(١) تحدد المدة الطويلة ابتداء من ثلاثة سنوات فأكثر .

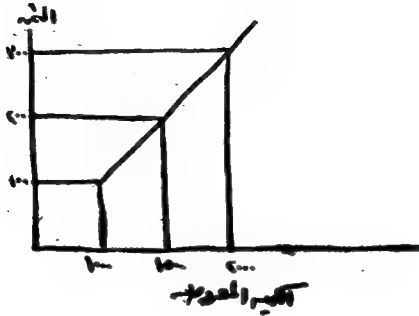
المبحث الأول

((علاقة الثمن بالعرض))

يمكن القول بصفة عامة أنه توجد علاقة طردية بين الثمن وعرض السلع والخدمات بحيث تزيد الكمية المعروضة عند ارتفاع الثمن ، وتنخفض عند انخفاضه - مع افتراض بقاء الأشياء الأخرى على حالها - وفي مقدمة هذه الأشياء - عنصر النفقة - . ويمكن بناء على ذلك أن نقول أن العلاقة بين الثمن والعرض علاقة طردية بفرض ثبات نفقة الإنتاج - كما أن العلاقة بين نفقة الإنتاج والكمية المعروضة علاقة عكسية بفرض بقاء الثمن على ما هو عليه - ويمكن متابعة تحليلنا لقانون العرض بتجريد العلاقة بين الثمن والعرض من أى ظرف خارجى حتى يصبح العرض هو المفعول الطردى للثمن . وبالتالي يفسر هذا القانون العلاقة بين المتغيرين (الثمن والعرض) وهذا ما يوضحه الجدول الحسابى الآتى لسلعة معينة عند مستويات أسعار مختلفة .

سعر الوحدة .	الكمية المعروضة بالآلاف وحدة
١٠٠	١٠٠٠
٢٠٠	١٥٠٠
٣٠٠	٢٠٠٠
٤٠٠	٣٠٠٠
٥٠٠	٤٥٠٠

يعتبر الجدول السابق محاولة (لاستقراء) الكمية المعروضة من السلعة عند كل ثمن. وهو يوضح كذلك أن ارتفاع الثمن يعمل على زيادة الكمية المعروضة والعكس صحيح فالثمن فى مجالنا هذا متغير مستقل والعرض متغير تابع وللعلاقة بينهما طردية كما يوضح الرسم البيانى التالى :



شكل رقم (٢٥)

في الرسم الموضح أعلاه نحدد على المحور (س) الكميات المعروضة، وعلى المحور (ص) الأثمان . وعند كل مستوى من مستويات الأثمان يتحدد حجم معين من الكمية المعروضة ، ومن هذه النقاط جميعا يمكن الحصول على ما يسمى (منحني العرض) وهو يتجه من أسفل اليسار الى أعلا اليمين موضحا عند كل نقطة منه العلاقة بين الثمن والكمية المعروضة .

ويلاحظ في هذا المجال أن الثمن إنما يؤثر على وضع النقطة على منحني العرض ولا يؤثر على اتجاهه العام . ذلك أن اتجاه منحني العرض هو محصلة عوامل أخرى غير عامل الثمن سنشيرها حالا ، إلا أن الثمن إنما ينتقل بالنقطة على نفس المنحني من مسافة لأخرى تبعا لارتفاع أو انخفاض الأثمان .

أما اتجاه المنحني فتساهم في تحديده ما نسميه بظروف العرض . وقبل أن نتناول ظروف العرض بالدراسة نعرض جدول العرض الكلي على النحو الآتي :

العرض الكلى (الف وحدة)	الكميات التى يعرضها كل منتج بالآلاف وحدة				سعر الوحدة بالقروش
	ا	ب	ج	د	
٣	-	-	١	٢	٢
١١	-	١	٤	٦	٤
٢٢	١	٤	٨	١٠	٦
٣٠	٢	٦	١٠	١٢	٨
٤١	٤	١٠	١٢	١٥	١٠

فى الجدول السابق يتضح ان هناك كميات معروضة من أربعة من المنتجين عند مستويات مختلفة من الأسعار وفى كل مستوى من الأسعار يبدأ منتج فى المخول فى الانتاج . ونلاحظ أن المنتج (ا) ابتداءً منذ البداية ومعه المنتج (ب) أما المنتج (ج) فلم يبدأ فى الانتاج الا عندما صار سعر الوحدة ٤ قروش بينما لم يشاركهم (د) الا عندما ارتفع الثمن الى ٦ قروش . والعمود الأخير يوضح حجم العرض الكلى وهو يتزايد بتزايد الثمن من ٣ آلاف وحدة الى ٢٢ الف وحدة (عندما عرض كل المنتجين) ثم الى ٤١ الف وحدة .

ومن ذلك نصل الى نتيجتين هامتين :

الاولى : ان ارتفاع سعر الوحدة من السلعة يدفع المنتجين الى زيادة عرض كميات اكبر للحصول على ربح اكبر .

الثانية : ان ارتفاع سعر الوحدة من السلعة يعمل على مشاركة منتجين جدد للاستفادة من فرص الربح ، بعد أن كانوا غير مستعدين لهذه المشاركة عندما كان السعر منخفضاً .

هذا مع ملاحظة ان العلاقة الطردية بين الثمن والعرض سواء فيما يتعلق بمنحنى العرض الفردى أو بمنحنى العرض الكلى إنما هي علاقة مجردة بعيدة عن كل المؤثرات الأخرى التى تساهم فى تحديد العرض غير عنصر الثمن .

فما هو تفسير أثر الثمن على العرض ؟

تفسير العلاقة الطردية بين الثمن والعرض :

من السهل تقديم الأسباب التي تجعل الثمن متغيرا مستقلا والعرض متغيرا تابعاً له . ونجد ذلك في استهداف كل منتج تحقيق أكبر قدر من الربح . ولا يأتي ذلك إلا إذا وجد في ارتفاع الأسعار ما يفرجه على زيادة عرض السلعة . إذ أن ارتفاع ثمنها فضلاً عما يدره من إيراد يجعل انتاجها سهلاً ميمراً له ولطائفة أخرى من المنتجين الذين لم يكونوا على استعداد للدخول في انتاجها قبل ارتفاع الأسعار . ولذلك ومع كل ارتفاع جسيم في الأسعار يزداد ما يعرضه المنتج الأول ، ويزداد عدد المنتجين الذين يدخلون في ميدان الانتاج ، بالإضافة الى أن ارتفاع الأسعار يفرى المنتج على سحب ما لديه من مخزون - في حالة التخزين - لطرجه في السوق : وبذلك يساهم مصدرى العرض (الانتاج والتخزين) في الاستجابة لارتفاع الأسعار . أما إذا حدث العكس وانخفضت الأسعار فإن ذلك يعنى تفاؤلاً ربحية المنتج وانسحاب بعض المنتجين الآل كفاءة من ميدان الانتاج ، وتفضيل بعضهم الآخر تخزين قدر من السلعة لحين ارتفاع الأسعار - في حالة قابلية السلعة للتخزين - وهذا كل ما من شأنه أن يعمل على انكماش العرض عند انخفاض الثمن . وهذا ما اتضح لنا من مقابلة كل من جدول ومنحنى العرض الكلى .

المبحث الثاني

ظروف العرض

نذكرنا أن هناك مصدرين رئيسيين لعرض السلعة أو الخدمة هما :
الإنتاج والمخزون. وثابتنا أثر الثمن على العرض وانتهينا إلى وجود علاقة
طردية بينهما يكون فيها الثمن هو المؤثر والعرض التابع له .

وفيما يلي ندخل الظروف الأخرى التي تتأثر في تحديد عرض
السلع والخدمات في المجتمع فنفرق بين الظروف التي تؤثر في العرض
من الإنتاج . وتلك التي تؤثر في العرض من المخزون .

١ - العرض الناشئ من الإنتاج : إذا كان العرض ناشئاً عن الإنتاج .
أي كان دالة الإنتاج فإن العوامل التي تحدده تتلخص فيما يلي :

١ — عدد المشروعات القائمة بالإنتاج . وحجم الطاقة الانتاجية لهذه
المشروعات . ومدى توفر عناصر الإنتاج (العمل - الآلات - المواد
الأولية ... الخ)

٢ — مستوى الخبرة الفنية المطبق ، ومستويات الصحة والمعيشة السائدة
بين العمال ، والأهداف الانتاجية للوحدات سواء كانت تشمل في
ظل الحرية الاقتصادية أم في ظل نظام مخطط .

٣ — التوقعات المستقبلية بالنسبة لمستويات الأسعار بوجه عام . وأسعار
المنتجات وسلعها البديلة والتكاملة معها بوجه خاص .

٤ — تكاليف ونفقات الإنتاج للسلعة محل البحث . ومقارنتها بتكاليف
ونفقات إنتاج السلع البديلة (المتنافسة معها) .

وتشمل هذه النفقات أسعار المواد الأولية . والآلات . ومعدل استهلاك
رأس المال ، ومعدل الفائدة على رأس المال المستثمر ، وأجور العمال . والمنظم
وتكاليف التسويق والإعلان والضرائب ... الخ .

ب - العرض من المخزون :

يتحدد العرض من المخزون بالآتي :

- ١ — مدى توفر السلعة في المخازن •
- ٢ — تقديرات القائمين على التخزين لمستوى الأسعار في الفترات اللاحقة •
- ٣ — تكاليف ونفقات التخزين •
- ٤ — موازنة التخزين باستثمار رؤوس الأموال في مشروعات أخرى •

ومن استعراض هذه العوامل وغيرها يتضح أن نفقات الإنتاج تعتبر قاسما مشتركا في تحديد حجم المروض من السلعة • وقد سبق أن ذكرنا في تعريفنا للمرض أن العرض يتجه اتجاه عكسيا مع نفقة الإنتاج أو التخزين • ولذلك يترتب على زيادة النفقة انخفاض العرض والعكس صحيح •

العوامل التي تحدد نفقة الإنتاج :

تتوقف نفقة الإنتاج على العوامل الآتية :

— أسعار عناصر الإنتاج : تشكل عناصر الإنتاج عاملا هاما في تحديد نفقة الإنتاج ، فإذا كانت أسعار عناصر الإنتاج مختلفة كانت نفقة الإنتاج مرتفعة وكان ذلك داعيا لأن يجد المنتج من الوحدات المروضة من السلعة إلا إذا كان مستوى الأسعار في السوق يغطي هذه التكاليف ويحقق له ربحا صافيا بمستوى يدفعه في الاستمرار في الإنتاج •

ومن أمثلة ارتفاع أسعار عناصر الإنتاج وارتفاع أجور العمال ، وسعر الفائدة وإيجار الأرض والمباني وأسعار المواد الأولية •

ومن الطبيعي أن يكون انخفاض أسعار عناصر الإنتاج - وبالتالي انخفاض النفقة عاملا على زيادة المروض من السلعة من عند مستوى سعر معين •

٢ — المستوى الفني للإنتاج : يعتبر ارتفاع المستوى الفني للإنتاج وتطبيق وسائل إنتاج حديثة ، وزيادة الخبرة في الوحدة الانتاجية من أهم

أسباب انخفاض تكاليف الإنتاج وبالتالي تتربط الآثار المصاحبة لتلك المذكورة سابقا عند تحليلنا لأثر أسعار عناصر الإنتاج .

٢ — مستوى الضرائب والإعانات الحكومية : تساهم كل من السياسة الضريبية والسياسة المالية بوجه عام في تحديد حجم العروض والسلع أو الخدمات وتباشر الضرائب تأثيرا انكماشيا على حجم العروض من السلع بينما تؤدي منح الإعانات إلى تمدد العرض وزيادته .

وتفسير ذلك أن الحكومة قد ترى للحد من سلعة معينة لأهداف اقتصادية أو اجتماعية فتبادر بفرض ضريبة على إنتاجها . وبالتالي ترتفع تكلفة الإنتاج بحيث تؤدي إلى نقص العرض منها .

أما إذا أرادت الدولة دعم صناعة معينة أو تشجيع إنتاج بعينه فإنها تبادر بمنحه إعانة أو دعم مما يخفض من تكاليف إنتاجه ويرفع من هامش الربح المتوقع فيبادر المنتجون إلى زيادة العرض منه .

إلا أن الوضع يختلف في حالاتي الضريبة والدعم ، ففي حالة الضريبة قد يؤدي فرض الضريبة إلى انكماش العروض لارتفاع نفقة الإنتاج في حالة ما إذا كان الطلب على السلعة مرنا ، إذ في هذه الحالة يقمّل المنتج مبلغ الضريبة كاملا خشيّة رفع الأسعار وتراجع الطلب بنسبة أكبر مما يؤثر على الإيراد الناشء عن البيع .

أما إذا كان فرض الضريبة متعلقا بسلعة من السلع التي تتميز بطلب جامد المرنة فإن عرضها لن يتأثر كثيرا نظرا لأن بإمكان المنتج نقل العبء الضريبي كاملا أو الجزء الأكبر منه إلى المستهلك في صورة ارتفاع أسعار ، وبالتالي يكون تأثير العرض بفرض الضريبة محدود . ولا شك أن السهولة تأخذ في الاعتبار عند فرض الضرائب مثل هذه الظروف بحيث أنها تلجأ إلى وسائل أخرى غير الوسائل الضريبية للحد من إنتاج السلعة أو تشجيع إنتاجها . أما في حالة الإعانة فهي تعطى أثرا عاما يقتضي في انخفاض تكلفة الإنتاج وبالتالي زيادة العروض من السلعة طبقا للقاعدة العامة في قانون العرض (١) .

(١) انظر الباب الخاص بتدخل الدولة في تحديد الأسعار .

استثناءات من قانون العرض :

استثناء من القاعدة العامة في قانون العرض قد يتجه العرض اتجاها عكسيا مع ارتفاع اسعار السلع ، أي ينخفض العروض مع ارتفاع الثمن واتجاها طرديا مع انخفاض اسعار السلع ، أي يتزايد العرض مع انخفاض الثمن ، ولتوضيح ذلك نبدأ بمبحث السالتيين كل على حدة :

١ - ارتفاع الأسعار وتراجع العرض :

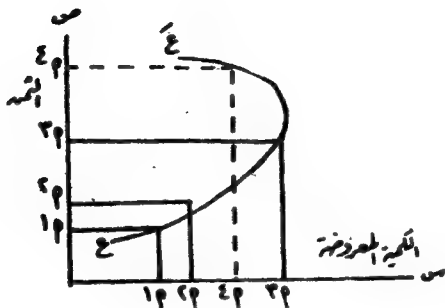
يمكن تصور الحالة الاستثنائية لقانون العرض اذا ما كان العارض يوازن بين هدفين أحدهما عرض السلعة للمصنوع على إيراد ، أو عدم عرضها لاستهلاكها بنفسه . فإذا تقلبت الرقعة الأخيرة أعرض عن عرضها في سوق الاستهلاك مهما تزايد الثمن . ويتضح ذلك في حالة المنتجات التي تمارس الاستهلاك المباشر أي تنتج وتستهلك ما تنتجه دون حاجة إلى المبادلة وهي غالبا المنتجات الزراعية .

ف نجد أن كثيرا من المزارعين يفضل الاحتفاظ بالمحصول أو انتاجه من الخضروات حتى ولو ارتفع ثمنها لأنها تسد حاجاته الاستهلاكية . وقد يعرض جزءا منها ثم يمتنع عن العرض بالنسبة للجزء الباقي بحيث لا يستجيب لارتفاع الأسعار .

ويلاحظ مثل ذلك في بعض الأفراد الذين يحوزون مقتنيات نادرة ويفضلون عدم الاستغناء عنها إلا أنه أمام ضرورة الحصول على دخلتدني قد يفرض الفرد بعضا منها إلى الحد الذي يحصل على ما يحتاجه من نقود ثم يمتنع عن العرض مهما ارتفع الثمن بعد ذلك .

كذلك يمكن أن نجد أمثلة لهذه الاستثناءات في مجال العمل إذ يرفض العامل عرض نفسه في سوق العمل ، أو قبول أجر معين حتى ولو كان مرتقما - إذا رأى من وجهة نظره الشخصية أنه لو اشتغل بنفسه لكان إيرادا أكبر ، أو لو تمتع بوقت فراغه في هواية أو نزعة أنه سيمحق أشياعا أكبر من الأجر الموعود عليه أو الأجر الذي يوالى الارتفاع . ويمكن أن نلاحظ ذلك عند طائفة من العمال المهرة أو الخبراء المرتقمن المستقر حينما يرفضون العمل - أثناء إجازاتهم - مهما تفسا ط الأجر ، والأمر كله لا يخرج عن كونه موازنة منفعية بين الأشياع الذي يحصل عليه الفرد من الأجر أو الأشياع الذي يحصل عليه من قضاء وقت الفراغ في راحة أو في انجاز أعمال شخصية له .

ويمثل المنحنى التالي الوضع الاستثنائي السابق :



شكل رقم (٣٦)

على المحور (س) تقاس الكمية المعروضة وعلى المحور (س) الثمن ، ويمثل المنحنى ع العرض الاستثنائي . ومنه يتضح أن منحنى العرض قد اتخذ المسار المعاكس إلى النقطة (م) ثم أخذ في التراجع إلى النقطة ع .

فعندما كان الثمن ١١ كانت الكمية المعروضة ١١ ، وعندما ارتفع الثمن إلى ٢١ ارتفعت الكمية المعروضة إلى ٢١ ، وبالمثل عندما كان الثمن ٢١ ارتفعت الكمية إلى أقصى نقطة هي ٢١ .

ألا إن الثمن عندما ارتفع إلى ٤١ تراجع المنحنى جهة اليسار إلى الكمية (٤١) موضحاً أنه على الرغم من ارتفاع الثمن من ٢١ إلى ٤١ تراجعت الكمية المعروضة من ٢١ إلى ١١ .

ب - المخططين الأسعار وارتفاع العرض :

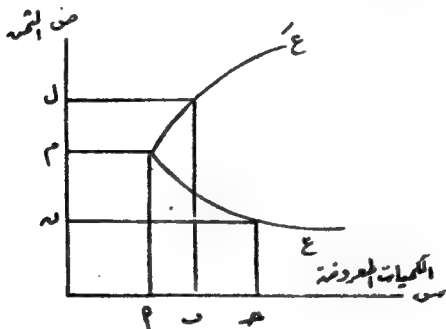
استثناءاً من القاعدة أيضاً قد يرتفع حجم العروض من وحدات السلعة أو الخدمة رغم انخفاض الأسعار . ويمثل ذلك في حالات الاضطراب التي تدفع المنتج أو البائع إلى التضحية بمنتجاته بثمن منخفض حتى يحافظ على العرض في السوق ولو على حساب الأيراد الناشئ عن البيع .

بل أنه قد ينفذ المنتج أو البائع تحت رغبة الحصول على دخل معين

بالذات ورغم انهيار الاسعار الى زيادة العرض للمحافظة على مستوى
الايراد الناشئ عن البيع .

ولا شك ان ذلك يرتبط بمدى مرونة عرض السلع او كمية المخزون
للسلع الموجودة لدى المنتج والتي تستطيع على اناسها طرح كميات
اضافية في السوق حتى تغطي انخفاض الاسعار .

وقد يلجأ بعض المنتجين الى زيادة العروض في السوق رغم انخفاض
الاسعار حتى يظل وجودهم مستمرا ، وهي من السياسات التسويقية التي
يلجأ اليها بعض المنتجين في مجال المنافسة كسياسة بيع عدة المدي
وتتوقف على مدى تحمل المنتج للخسائر الناشئة عنها . ويمثل المنحنى الآتي
هذه الحالة :



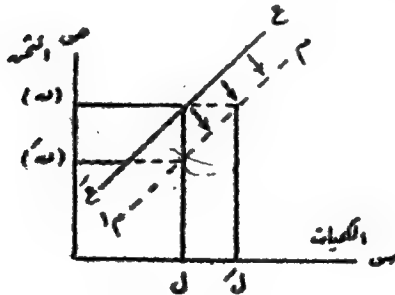
شكل رقم (٣٧)

في الشكل السابق يتضح ان الكميات المعروضة عند الثمن (م) كانت
(١) ولما ارتفع الثمن الى (ل) زادت الكمية المعروضة الى (ب) ولكن
الحالة الاستثنائية تتضح في ان انخفاض الاسعار الى (ن) جعل الكمية
المعرضة تتزايد الى النقطة (ج) مما جعل منحنى العرض ع ع يتحرك
عن اتجاهه الاصلى من اعلى اليمين الى اسفل اليسار ويتجه الى اسفل
اليمين كما هو واضح من الرسم البياني .

« انفعال ظروف العرض في الاعتبار » :

فكرنا ان هناك عوامل - بجانب الثمن - تؤثر في عرض السلعة وتحدث تغيرا في حجم الكمية التي يكون المنتج مستعدا لعرضها خلال مدة معينة عند كل ثمن محتمل للسلعة محل الدراسة - وبمقتضى هذه العوامل - التي سنسميها ظروف العرض - في نقطة انتاج السلعة ، وثمان السلع المتنافسة والتكاملة معها ، واهداف المنتجين وتصيلاتهم ، ومستوى الفن الانتاجي المطبق .

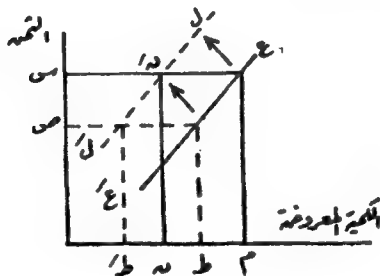
وقد يحدث ان تزيد ظروف العرض بحيث تتغير ثمان السلع الأخرى . بالانخفاض خصوصا تلك السلع التي يمكن انتاجها بنفس عناصر الانتاج المستخدمة في انتاج السلعة الأخيرة او قد يحدث انخفاض في ثمان عناصر انتاج السلعة محل الدراسة ، او تقدم في الفن الانتاجي المطبق ، او تحصل على امانة او دعم من الدولة فيؤدي كل ذلك الى انخفاض تكلفة الانتاج وزيادة الكمية المعروضة منها بحيث يمكن ان ينتقل منحني العرض بأكمله الى اليمين كما يوضح الشكل الآتي :



شكل رقم (٢٨)

ونضع من الرسم السابق انه عند المستوى (ن) من الاسعار كانت الكمية المعروضة (ع ع) وعند حدوث زيادة في ظروف العرض انتقل المنحنى جهة اليمين الى المنحنى (ع ع) محددا كمية جديدة معروضة من

(ل ') واصبحت بالتالى الكميات المعروضة عند أى مستوى سعر آخر اكبر مما كانت عليه أو بالمساواة بين المنحنى (ع ع) والمنحنى (م م) وعلى العكس إذا حدث ما يستدعى تغير ظروف العرض فى اتجاه مضاد بمعنى أن ترتفع تكاليف الانتاج أو تغيرت اثمان السلع الأخرى المتنافسة بحيث ارتفعت أسعارها أو نقص انتاج السلع المكمل للسلعة محل الدراسة أو تدهورت اساليب الانتاج للنتيجة أو فرضت ضريبة على انتاج السلعة فان منحنى العرض يتخذ مكلنا جديدا جهة اليسار من المنحنى الأصلي ويعبر عن ذلك بيانيا الرشم التالى :



شكل رقم (٢٩)

فى الرشم السابق يتضح أن منحنى العرض الأصلي (ع ع) قد اتجه الى اليسار أى أخذ وضع (ل ' ل ') وبعد أن كانت الكميات المعروضة عند المستوى (م) تراجعت الى المستوى (ن) رغبتبات السعر عند المستوى (س) .

كما نلاحظ أنه عند كل مستوى ثمن جديد تتحدد كمية من السلع المعروضة أقل من الأولى يتضح من مستوى الثمن (س) - فلو كان المنحنى الأصلي موجودا لكانت الكميات المعروضة هي (ط) ولكن تأثير ظروف العرض والطلب جعل الكمية المعروضة عند المستوى (ط ') فقط .

المبحث الثالث

مرونة العرض Elasticity of Supply

تبين مما سبق أن هناك علاقة طردية بين الكثرن والكمية المروضة من السلع والخدمات . وفي هذا الجزء من الدراسة نتابع قياس مدى حساسية العرض لتغيرات الأثمان ، أو بمعنى آخر مرونة العرض .

ونلاحظ منم البداية أن تحليل مرونة العرض يشابه إلى حد كبير تحليل مرونة الطلب اللهم إلا في بعض النقاط التي تتعلق بسبب كل من مرونة الطلب والعرض أو الآثار التي تترتب على كل من نوعي المرونة ، حيث أنه يختلف في الطلب عنها في العرض كما سيوضح للبيان التالي : ونضيف إلى ذلك أن عرض السلع - شأن طلبها - يتفاوت من حيث تأثيره بتغيرلات الأسعار ، ولذلك نواجه جميع أنواع المرونة التي سيقى دراستها .

وكخلاصة عامة يعتبر العرض مرناً إذا كان أقل تغير ولو بسيط في الكثرن يؤدي إلى تغير كبير في الكمية المروضة ، ويعتبر العرض غير مرناً إذا كان التغير الكبير لا يؤدي إلا إلى تغير محدود في الكمية المروضة ، ويعتبر العرض متكافئ المرونة إذا كان معدل التغير في الكثرن مماثل لمعدل التغير في الكمية المروضة من كلفة السلع والخدمات ، مع افتراض بقاء الأشياء الأخرى على حالها ، أى مع افتراض بقاء ظروف العرض كمعطيات أو كموامل ثابتة .

قياس المرونة وأنواعها :

تقاس مرونة العرض بقسمة التغير النسبى في الكمية المروضة من السلعة أو الخدمة على التغير النسبى في الكثرن .
وتقاس على الوجه الآتى :

التغير النسبى في الكمية المروضة أو للتجدة

= مرونة العرض

التغير النسبى في الكثرن

ومعنى ذلك أننا نلارن التغير (النسبى) وليس (المطلق) في جانبى

للكمية المنتجة أو المعروضة ، والثمن ، ويمكن ان نحمدها بشكل اخر على هذا النحو :

$$\frac{\text{التغير في الكمية المعروضة}}{\text{الكمية الأصلية}} \div \frac{\text{التغير في الثمن}}{\text{الثمن الأصلي}}$$

وتمسى في هذه انماسة معامل المرونة أو المقياس (الكمي) للدرجة المرونة أو اللقيمة الصحية التي تسبب مرونة العرض .
ويمكن التعبير عنها برموز رياضية على الوجه الآتي :

$$\text{مرونة النقطة} = \frac{\frac{\Delta Q}{Q}}{\frac{\Delta S}{S}}$$

$$\text{أو} = \frac{S}{\Delta S} \times \frac{\Delta Q}{Q}$$

حيث Q = الكميات المنتجة أو المعروضة من السلعة أو الخدمة
 Q = ممثلي التغير في الكميات المنتجة أو المعروضة من السلعة أو الخدمة

S = سعر السلعة أو الخدمة

ΔS = معدل التغير في سعر السلعة أو الخدمة

m = مرونة النقطة .

ويقصد (بمرونة النقطة) مرونة منحنى العرض عند نقطة معينة على المنحنى وهي غير (المرونة المتوسطة) .

المرونة المتوسطة :

المرونة المتوسطة هي مرونة منحنى العرض بين نقطتين على ذات المنحنى ويمكن قياس المرونة المتوسطة كالآتي :

$$\text{المرونة المتوسطة (} m \text{)} = \frac{Q_2 - Q_1}{Q_1 + Q_2} \times \frac{S_1 + S_2}{S_2 - S_1}$$

حيث ترمز لـ ١ = الكميات المعروضة من السلعة أو الخدمة عند
الثلث من

٢ = الكميات المعروضة من السلعة أو الخدمة عند
الثلث من

٣ = سعر السلعة أو الخدمة قبل التغير

٤ = سعر السلعة أو الخدمة بعد التغير

٥ = المرونة الوسطية

وبناء على ما سبق نستعرض درجات المرونة أو انوعاها على النحو
الآتي :

المعرض المسوي :

يكون العرض مرئيا اذا كانت نسبة التغير في الكمية المعروضة مقسوما
على نسبة التغير في الثمن اكبر من الواحد الصحيح .

نسبة التغير في الكمية المعروضة

$$= \frac{\text{اكبر من الواحد الصحيح}}{\text{نسبة التغير في الثمن}}$$

بمعنى ان التغير الذي يحدث في ثمن سلعة أو خدمة ما يعكس تغيرا
بنسبة اكبر في عرض هذه السلعة أو الخدمة .

فإذا فرضنا ان الوحدة من التلجالات الكهربائية عسما كان ثمنها
١٠٠ جنيه كان العرض منها ١٢٠٠ تلجة ، فإذا ارتفع ثمن الوحدة إلى
١٢٠ جنيه زاد العرض منها إلى ٢١٠٠ وحدة .

والقياس قيمة معامل المرونة نجد ان نسبة التغير في الكمية المعروضة

$$\text{هي : } \frac{900}{270} \text{ بينما نسبة التغير في الثمن } \frac{20}{120} \text{ أي } 270 > 20$$

ومعنى ذلك ان مرونة عرض التلجالات كالآتي :

$$\frac{\text{نسبة التغير في الكمية المعروضة}}{\text{نسبة التغير في الثمن}} = \frac{\%70}{\%20} = \text{أي أكبر من الواحد الصحيح}$$

ويقال في هذه الحالة أن عرض سلعة الثلاثات عرضاً مرناً .

للعرض غير المرين :

يكون العرض غير مرين إذا كانت نسبة التغير في الكمية المعروضة على نسبة التغير في الثمن أقل من الواحد الصحيح .

$$\frac{\text{نسبة التغير في الكمية المعروضة}}{\text{نسبة التغير في الثمن}} = \text{أقل من الواحد الصحيح}$$

بمعنى أن التغير الذي يحدث في ثمن سلعة أو خدمة ما يعكس تغيراً بنسبة أقل في عرض هذه السلعة أو الخدمة .

فإذا فرضنا أن عرض البرتقال عندما كان ثمن الطن الواحد ٢٠ جنيه هو ١٥٠٠ طن ، فإذا ارتفع ثمن البرتقال إلى ٤٠ جنيه لطن الواحد وجبنا أن العرض يرتفع إلى ١٨٠٠ طن من البرتقال .

فلقياس قيمة معامل مرونة نجد أن نسبة التغير في الكمية المعروضة

$$\frac{300}{1500} \div \frac{10}{20} = \text{أي } \%20 \text{ بينما نسبة التغير في الثمن هي } \frac{10}{20} \div \%50$$

ومعنى ذلك أن مرونة عرض فاكهة البرتقال كالأش :

$$\frac{\text{نسبة التغير في الكمية المعروضة}}{\text{نسبة التغير في الثمن}} = \frac{\%20}{\%50} = \text{أي أقل من الواحد الصحيح}$$

Point Elasticity

(١) مرونة النقطة :

Arc Elasticity

المرونة المتوسطة :

ويقال في هذه الحالة أن عرض البرتقال جامد المرونة .

العرض المتكافئ المرونة :

يكون العرض متكافئ المرونة إذا كانت نسبة التغير في الثمن تساوي نسبة التغير في العرض أي أن :

$$\text{نسبة التغير في الكمية المعروضة} = \frac{\text{واحد صحيح}}{\text{نسبة التغير في الثمن}}$$

فإذا كان المطن الواحد من غزل القطن الرفيع ثمنه ١٠٠٠ جنيه كان المروض منه ٣٠٠٠ طن ، فإذا ارتفع ثمن الغزل إلى ١٥٠٠ جنيه فارتفع حجم الغزل والمروض في الأسواق إلى ٤٥٠٠ طن .

ويقياس معامل المرونة على التوضيح السابق نجد أن معدل التغير

$$\text{في الكمية المعروضة هو } \frac{١٥٠٠ \times ١٥٠٠}{٣٠٠٠} = \text{أي } ٥٠\%$$

$$\text{وأن معدل التغير في الثمن هو } \frac{١٠٠ \times ٥٠٠}{١٥٠٠} = \text{أي } ٥٠\%$$

$$\text{نسبة التغير في الكمية المعروضة} = \frac{٥٠\%}{\text{نسبة التغير في الثمن}} = \frac{\text{أي واحد صحيح}}{٥٠\%}$$

العرض المتساهل المرونة :

يكون للعرض متساهل المرونة إذا أحدث تغير صغير جداً في الثمن تغيراً كبيراً ولا نهائياً في الكمية المعروضة .

ومنه حالة على ما ييسر الافتراضية ، ويتصور قيامها إذا توتب على ارتفاع ثمن السلعة ولو بقرش واحد ، أن يقوم المنتجون والبايعون لهذه السلعة بعرض كل ما لديهم عند هذا الثمن . أما لو انخفض ولو بقدر مهما كان ضئيلاً امتنعوا تماماً - وبمعينهم - عن عرض أية كمية ولو كانت صغيرة .

وفي هذه الحالة يكون معامل المرونة على الوضع التالي :

$$P = \frac{\text{نسبة التغير في الكمية المعروضة}}{\text{نسبة التغير في الثمن}} = \frac{\infty}{\text{أي ما لا نهاية}} = \infty$$

للعرض عدم المرونة :

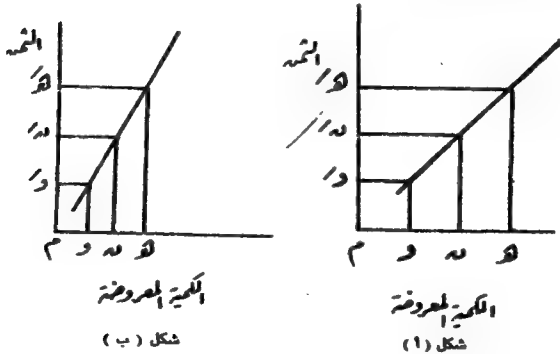
يكون العرض عدم المرونة إذا لم تحدث أية تغيرات في الكمية المعروضة مهما تغير الثمن ارتفاعا أو انخفاضاً ، ولذلك يعبر عن معامل المرونة بأنه يساوي صفراً .
أي $P = 0$ صفر .

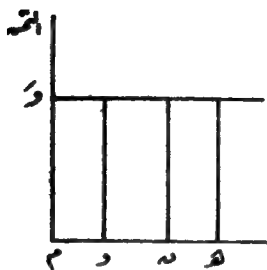
وهذه الحالة كسابقها تدعو حالة افتراضية وغير طبيعية إذ ليس من المألوف إلا يستجيب العرض مثلاً لارتفاع الأسعار بالزيادة ، أو لانخفاض الأسعار بالنقص ولو بكمية ضئيلة جداً .

اتجاه منحني العرض وعلاقته بالمرونة يبينها :

بناء على ما تقدم يمكن أن نحدد - كما سبق - في دراستنا لمنحني مرونة الطلب منحنيات مرونة العرض بأنواعها المختلفة وتوضح الأشكال التالية ذلك :

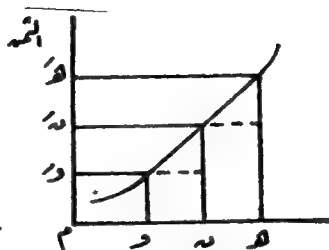
شكل رقم (٤٠)





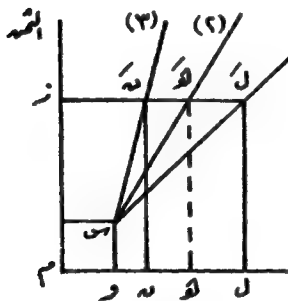
الكمية المعروضة

شكل (د)



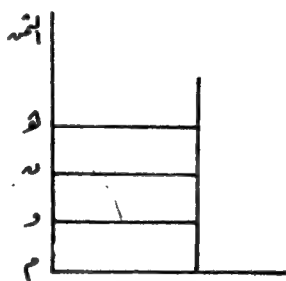
الكمية المعروضة

شكل (ج)



الكمية المعروضة

شكل (و)



الكمية المعروضة

شكل (هـ)

الشكل الأول يوضح منحنى العرض المرغوب المرز ويقاس المحور الأفقي الكميات المعروضة ومع المحور الرأسى مستويات الأثمان - ومنه يتضح أنه عندما اكن الثمن (م و) كانت الكمية المعروضة (م و) ، وعند زيادة

الثمن الى (م ن) ارتفعت الكمية المعروضة الى (م ن) ومن الرصيد يتضح ان المسافة (و' ن') اقل من المسافة (و ن) مما نستدل منه على ان التغير المحدود في الأثمان قد عكس تغيرا اكبر في الكمية المعروضة ، ونستنتج من ذلك ايضا انه كلما زاد بعد المنحنى عن المحور الأصلي كلما كان العرض اكثر مرونة وكلما قرب من المحور الأصلي كلما كان العرض اقل مرونة .

الشكل الثاني يوضح العرض غير المرن ومن ملاحظة مدى التغير في الثمن واثره على حجم العرض نجد ان الثمن عندما ارتفع من (م و') الى (م ن) زاد العرض من (م و) الى (م ن) . والمسافة (و' ن') اكبر من المسافة (م ن') مما نستدل منه على عدم استجابة العرض لارتفاع الثمن الا بقدر اقل من ذلك القدر الذي ارتفع به ثمن السلعة ونستنتج ايضا انه كلما اقترب المنحنى من المحور كان العرض اكثر بالانسيبة للمرونة .

الشكل الثالث يوضح العرض المتكافئ المرونة ، ومن الواضح ان معنى العرض يتخذ اتجاها معينا هو خط ٤٥° اى يقسم الزاوية القائمة الى نصفين متساويين بحيث يعكس المساواة بين معدل التغير في الثمن ومعدل التغير في العرض ، فنرى ان المسافة (م و) تساوى تماما المسافة (م' و') ، وإذا ارتفع الثمن الى (م ن') ارتفع العرض بنفس النسبة مما يوضح تساوى المسافة مع (م ن) وهكذا .

الشكل الرابع يوضح حالة الطلب المتناهي المرونة اى انه عند مستوى الثمن (م و) يعرض المنتجون انتاجهم الى ما لانهاية يوضحه تزايد الكميات المعروضة من (و) الى (ن) الى (هـ) الخ . وفي هذه الحالة يأخذ خط العرض شكلا موازيا تماما للمحور الأفقى مما يدل على انه لو انخفض الثمن عن المستوى (م و') ولو بقدر ضئيل يمتنع البائعون او المنتجون عن عرض سلعةهم .

الشكل الخامس يمثل الحالة المناقضة للشكل السابق اى حالة العرض الجامد المرونة مطلقا بمعنى ان الكمية التي يكون المنتجون او البائعون مستعدون لعرضها هي الكمية (م هـ) فقط مهما ارتفع الثمن او انخفض ويأخذ منحنى العرض في هذه الحالة شكلا موازيا للمحور الرأسي حتى يوضح عدم تأثر الكمية المعروضة بأي تغيرات في الأسعار .

الشكل السادس يمثل تجميعا لمنتجات المرونة [العرض المرن ، والمتكافئ وجامد المرونة] معا وهي المنتجات للسلع (١) (٢) (٣) وتشير النقطة (س) الى انه اذا كان الثمن (م ز) كانت الكمية المعروضة من كل

من السلع الثلاث هي (م و) • فإذا ارتفع الثمن الى (و ز ') ترتفع الكمية المعروضة من السلع الثلاث ولكن بنسب مختلفة •

فالسلمة (١) ترتفع الكمية المعروضة الى (م ل) والسلمة (٢) ترتفع الكمية المعروضة منها الى (م هـ) والسلمة (٣) ترتفع الكمية المعروضة منها الى (م ن) •

$$\frac{م}{و} \times \frac{و'}{ز'} = \text{مرونة عرض السلمة (١)}$$

$$\frac{م}{و} \times \frac{و'}{م'} = \text{مرونة عرض السلمة (ب)}$$

$$\frac{م}{و} \times \frac{و'}{ن'} = \text{مرونة عرض السلمة (ج)}$$

$$\frac{م'}{و'} = \text{مركبة مشتركة} = \frac{(س)}{(ك)}$$

نستنتج أن (م ل) (م ن) (م هـ)

أي أن مرونة عرض السلمة (١) < مرونة عرض السلمة (ب) > مرونة عرض السلمة (ج) وهذا ما يؤكد أنه كلما زاد ميل منحنى العرض جهة المحور الأفقي ويبعدا عن المحور الرأسي كلما كانت المرونة أكبر والعكس صحيح •

العوامل التي تتوقف عليها مرونة العرض :

كما أن مرونة الطلب أسباب ، فإن مرونة العرض أسباب ، وإن اختلفت هذه عن تلك (١) فمماسية الكمية المعروضة لتغيرات الأسعار

(١) راجع مرونة الطلب واثري الاحلال والمحل •

تربط بمدى قدرة المنتج أو البائع على التحكم في مقدار ما يعرضه زيادة
وتقصا تبعاً لارتفاع أو انخفاض الأسعار .

ومن المفهوم أنه إذا أمكن زيادة العرض مع كل زيادة مستخدمة في
الثمن فإن ذلك يعنى ارتفاع درجة مرونة العرض والعكس صحيح على
التفسير الذى سبق أيضاً فى بيان درجات المرونة وأنواعها .

إلا أن الأمر لا يتوقف عند هذا الحد ، ذلك أن القدرة على التحكم في
العرض ترتكز على عامل هام يؤثر فى عرض السلع والخدمات وهو عامل
الزمن . ولذلك يفرق الاقتصاديون بين ثلاث أنواع من الفترات يتم فى خلالها
دراسة مدى استجابة العرض لتغيرات الأسعار وهى :

المدة القصيرة جداً ، المدة القصيرة ، المدة الطويلة .

مرونة العرض فى الفترة القصيرة جداً : The very short Run

تتميز هذه الفترة بأنها لا تمكن المنتج من تغير الكمية المرجوة فى
السوق بحيث تكون الكمية المعروضة للبيع محدودة ، ومن البينى أن يتم
التغير فى عرض السلعة فى هذه الحالة عن طريق المخزون ، وذلك بطرح
المخزون فى السوق فى حالة ارتفاع الثمن ، أو زيادة المخزون فى حالة
انخفاض الثمن ، ونستنتج من ذلك أن مرونة العرض فى الفترة القصيرة
جدا تتوقف على قابلية السلعة للتخزين .

وفى هذا المجال نفرق بين حالة ارتفاع الأسعار وحالة انخفاضها ،
فإذا ارتفعت أسعار السلعة ارتفعت درجة مرونة عرض هذه السلعة طويلاً
مع حجم المخزون ويختفى أثر « الانتاج » فى تحديد المرونة ويمارس التز
« التخزين » دوراً أساسياً وذلك واضح من أن الفترة تكون القصير من أثر
تسمح بانتاج المزيد من السلعة لمواجهة ارتفاع الأسعار ومن ثم ترتفع درجة
مرونة العرض كلما كان المخزون كبيراً وفى الامكان طرحه فى السوق
يسهولة ، وإذا انخفضت الأسعار زادت درجة مرونة عرض السلعة طويلاً
مع درجة قابلية السلعة للتخزين ، وتفسير ذلك بسيط حيث أنه عند انخفاض
الأسعار تكون قدرة المنتج أو البائع على التحكم فى عرض السلعة كبيرة
حيث يصبح بإمكانه سحب أكبر كمية من السلعة من السوق وتخزينها دون
تألف أو خسارة .

ويفهم من ذلك أن السلعة الغير قابلة للتخزين تنخفض فيها مرونة

مرونة العرض الى حد كبير بحيث يكون المنتج مستعدا لبيعها مهما انخفض الثمن حتى يتلقى اكبر قدر من الخصارة فيما لو بقيت السلعة دون تصريف .

ولا شك ان السلع الزراعية تقسم مثالا عمليا لذلك فكثر من انواع الخضروات والفاكهة لا تحتل التخزين ولذلك يكون منحني عرض هذه السلع غير مرن ، ومن مشاهدات الحياة العملية ما يؤكد ذلك ومنها انخفاض سعر الخضروات آخر اليوم عن اوله ، حتى يتم تصريف الجزء الاكبر منها دون تلفه ، ويصنف هذا القول على تصريف الاسماك وبعض انواع الفاكهة المربعة التلغ كالغراولة والعنب ... الخ .

مرونة العرض في المدة القصيرة : The short Run

في المدة القصيرة يكون بإمكان المنتج أن يغير من الكمية المنتجة من طريق إعادة التكاليف بين عناصر الإنتاج بصورة تتلاءم مع مستوى الأسعار السائد في السوق ، فقد يزيد إنتاجه عن طريق التعديل في مستوى استغلال الطاقة الانتاجية كان يشغل العمال ثلاث ورديات بدلا من واحدة ، او يدخل نظاما جديدا على التجميع او التغليف ... الخ ، ولكن هذه الفترة لا تكون بالطول الكافي الذي يسمح بإسخال وحدات انتاجية جديدة او تحويل عناصر الإنتاج الموجودة من نشاط انتاجي معين الى نشاط آخر . ومع ذلك يمكن القول بأن منحني العرض في هذه الحالة يكون أكثر مرونة من تلك المنحني في المدة القصيرة جدا ويتوقف على فترة المنتج في التحكم في كمية الناتج اذا ما أمكن زيادة العمال او اضافة رأس المال او التعديل في نظام الإنتاج من اسلوب فني قديم الى اسلوب أحدث وهكذا .

مرونة العرض في المدة الطويلة : The long Run

في المدى الطويل تكون الفرصة اكبر أمام المنتج على اجراء كافة التغييرات التي تعمل على الاستجابة لتغيرات الأسعار سواء بالارتفاع او الانخفاض ، ففي هذه الفترة يكون بإمكان المنتج التحول بعناصر الإنتاج من صناعة لأخرى ، او استبدال محصول زراعي بأخر ومن الطبيعي أن ترتفع درجة مرونة العرض كلما كان ذلك يسيرا .

ونضيف الى ما تقدم ان المدة الطويلة تسمح بدخول منتجين جدد للاستفادة من فرصة ارتفاع الأسعار او انسحاب بعض الموجودين للاستفادة من فرصة انخفاض الأسعار . وكلما كان الدخول أو الخروج سهلا كلما كانت مرونة العرض اكبر .

وهذه النقطة بالذات تثير موضوع (الاحلال) الذي سبق أن تعرضنا له في دراسة مرونة الطلب فقد تبين أن مرونة الطلب تتوقف على درجة كمال البديل وامكانيات (احلال) السلعة ذات السعر المنخفض مكان تلك التي ارتفعت أسعارها .

وبالمثل في مرونة العرض نجد وضعاً مشابهاً وإن كان من وجهة نظر المنتج ، ذلك أنه عند ارتفاع ثمن السلعة - وامكان تحويل بعض الموارد الاقتصادية المختلفة في انتاج سلع أخرى إليها ، فإن المعروض من هذه السلعة على اثر ارتفاع أسعارها سيزداد ، أما لو حدث انخفاض في ثمن السلعة - وكان من الممكن تحويل بعض الموارد الاقتصادية المختلفة فيها الى غيرها من السلع ، فإن المعروض من هذه السلعة سينخفض على اثر انخفاض أسعارها .

ويفهم من هذا انه كلما كان من اليسير على المنتج استبدال انتاج سلعة بأخرى عند تغيرات الأثمان كلما كانت مرونة العرض أكبر ، أي - بكلمة أخرى أن مرونة العرض تتوقف بدورها على وجود البديل .

ومع ذلك لا بد أن نشير في نهاية الأمر الى ملاحظتين :

أولهما : أن عامل الزمن وإن كان هو المؤثر الحقيقي في مرونة العرض إلا أن عامل الاحلال يشاركه هذه الأهمية ، وتتضح أهمية الاحلال في المدة القصيرة والطويلة معا .

ثانيهما : أن عامل الاحلال يركز على الموازنة التي يجريها المنتج بين نفقة الانتاج ومستوى الأسعار السائد في السوق . ولا شك أنه مهما كان ارتفاع الأسعار مغرياً لطبقة المنتجين على زيادة المعروض فإن ما يحكم ذلك هو معدل النفقة سواء تعلق الوضع بالأجل القصير أو الأجل الطويل ، فإذا كان من الممكن زيادة الانتاج زيادة كبيرة بنفقة قليلة نسبياً فإن العرض سيكون أكثر مرونة فيما لو كان زيادة الانتاج زيادة محدودة يستدعي اتفاق قدر أكبر نسبياً من معدل زيادة الانتاج . وسنزيد هذا الموضوع ايضاحاً في الجزء الخاص بالنفقة وتوازن المشروع .

الفصل الثالث

العلاقة بين الطلب والعرض والامن

انتهينا في تحليلنا السابق لكل من جانب الطلب والعرض الى ان الثمن يلعب دورا رئيسيا في تحديد كل منهما . كما انه هو نفسه يثاثر بتغيرات كل منهما . وراينا ان هناك علاقة عكسية بين الثمن والطلب . وعلاقة طردية بين الثمن والعرض . وفي هذا القسم من الدراسة نوضح كيف يتكون ثمن السلعة او الخدمة .

ومن البداية نذكر ان تكون الثمن يستلزم وجود بائعين ومشترين ، ومن هؤلاء ينبثق مفهوم السوق . الا ان السوق انواع .. تختلف من حيث الشكل والنطاق . والعوامل المحددة لها . وسنقدم في القسم التالي لها مستقلا للإصواق وكيفية تكون الثمن في كل منهما . ولذلك سنقتصر هنا على بيان تكون الثمن في سوق المنافسة الكاملة (١) .

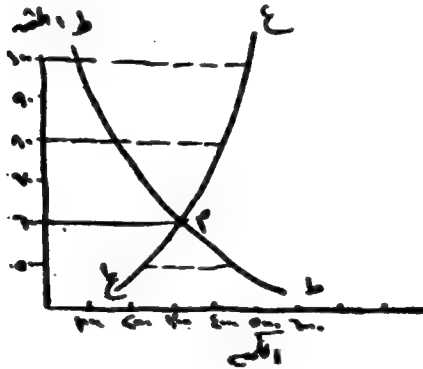
ويمكن بسهولة تحديد الثمن (٢) اذا عرفنا كل من جدول الطلب وجدول العرض لسلعة ما ، وفيما يلي بيان مستويات الثمن لسلعة المتسوجات ومعدلات الطلب والعرض وكيفية تحديد ثمن التوازن :

(١) انظر الباب التالي :

(٢) راجع في ثمن التوازن :

- 1) Leftwich : op. cit. p. 54-55.
- 2) Hallstone : op. cit. p. 155 [How demand and Supply determine Market Price.
- 3) Due slower : op. cit. p. 133 [Market Price Determination]

الكمية المعروضة الف متر	الكمية المطلوبة الف متر	ثمن المتر قرش
٥٠٠	١٠٠	١٠٠
٤٠٠	١٥٠	٨٠
٣٠٠	٣٠٠	٦٠
٢٥٠	٤٥٠	٥٠



شكل (٤١)

المنحنى ع / ع - منحنى العرض - المنحنى ط / ط - منحنى الطلب .

من الجدول السابق يتضح أنه عندما كان ثمن المتر ٨٠ قرش كان المنتجون مستعدين لعرض ٥٠٠ ألف متر من النسيج فيما لم يتجاوز الطلب عند هذا المستوى من الأثمان ١٠٠ ألف متر فقط . ومعنى ذلك أن العرض أكبر من الطلب بمقدار ٤٠٠ ألف متر . ولذلك يرى بعض المنتجين أنه من

الأفضل تخفيض أسعار منتجاتهم . ويترقب على انخفاض الأثمان انخفاض الكمية المعروضة (قانون العرض) وارتفاع الطلب (ق . الطلب) فتتخفص الكمية المعروضة من ٥٠٠ الف الى ٤٠٠ الف حين تتزايد الكمية المطلوبة من ١٠٠ الف الى ١٥٠ الف متر . ومع ذلك تظل الكمية المعروضة أكبر من المطلوبة مما يترقب عليه اجراء تخفيض آخر في الثمن ثم على العرض وتمدد آخر في الطلب استجابة لانخفاض الأسعار .

وبهذا يتراجع العروض من السلعة عن مستوى الثمن ٦٠ قرش الى ٣٠٠ الف بدلا من ٤٠٠ الف على حين يتمدد الطلب من ١٥٠ الف الى ٣٠٠ الف . ومن هذا نصل الى ان الكمية المعروضة = الكمية المطلوبة عند مستوى الثمن ٦٠ قرش .

وترجع تسميته بثمن التوازن Equilibrium Price الى ان أي ثمن أعلى مستوى منه سيؤدي الى انصراف المستهلكين عن الطلب وزيادة المنتجين للعرض . وأي ثمن أقل منه سيفرغ المستهلكين على طلب السلعة، ويجعل المنتجين يخفضون من انتاجهم وفي الحالة الاولى يحدث فائض في العرض عن الطلب وفي الحالة الثانية يحدث فائض في الطلب عن العرض .

إدخال الظروف الأخرى في الاعتبار :

وأينا فيما سيق كيف يتكون ثمن التوازن بقوى الطلب والعرض . الا اننا جردنا الظاهرة الاقتصادية من كل المؤثرات الأخرى وهي محصلة ظروف العرض وظروف الطلب ولا شك ان إدخال هذه الظروف في الاعتبار يعمل على تغير مستوى التوازن بحيث يصبح ثمن التوازن أكبر أو أقل مستوى مما هو عليه حالياً وذلك نتيجة تدخل عوامل خارجية في تحديده .

وسنعرض لكل حالة من حالات تكون الثمن :

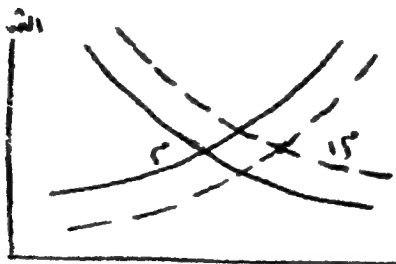
- ١ - ثمن التوازن عند تغير ظروف الطلب وظروف العرض بالزيادة .
- ٢ - ثمن التوازن عند تغير ظروف الطلب وظروف العرض بالنقص .
- ٣ - ثمن التوازن عند تغير ظروف الطلب بالنقص وظروف العرض بالزيادة .
- ٤ - ثمن التوازن عند تغير ظروف الطلب بالزيادة وظروف العرض بالنقص .

- ٥ - ثمن التوازن عند تغير ظروف العرض وبقاء ظروف الطلب ثابتة .
- ٦ - ثمن التوازن عند تغير ظروف الطلب وبقاء ظروف العرض ثابتة .
- ٧ - ثمن التوازن عند تغير ظروف الطلب والعرض معا مع تغير ظروف الطلب بنسبة أكبر من العرض .
- ٨ - ثمن التوازن عند تغير ظروف الطلب والعرض معا مع تغير ظروف العرض بنسبة أكبر من الطلب .

أولا - تحديد ثمن التوازن عند تغير ظروف العرض والطلب بالزيادة :

نتجه ظروف العرض للزيادة إذا انخفضت نفقة الإنتاج . أو حصلت السلعة على إعانة من الدولة بحيث يندفع المنتجون إلى زيادة عرض السلعة . وتحدث الزيادة في الطلب إذا اتجهت أنواق المستهلكين إلى السلعة ، أو ارتفعت دخولهم ، أو زاد ميلهم للاستهلاك . إلى ظروف الطلب الأخرى المعروفة .

وإذا كان من شأن ظروف الطلب والعرض أن تعمل على تزايد كل منهما فإن ثمن التوازن يتحدد في نقطة على يمين نقطة الثمن الأصلي حيث يتجه منحني الطلب والعرض جهة اليمين كما يلي :



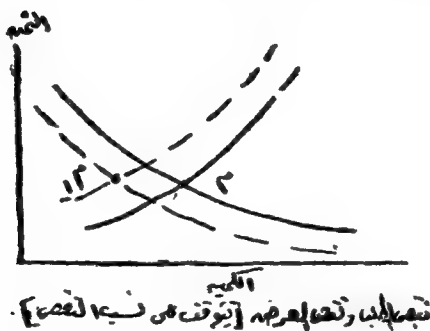
زيادة الطلب وزيادة العرض (تتوقف نتيجة على ظروف الزيادة)

شكل (٤٢)

فى الشكل السابق تحدد الثمن عند النقطة م . وعلى اثر زيادة كل من الطلب والعرض تحدد ثمن التوازن عند المستوى م' بزيادة فى الكمية المطلوبة والعروضة معا .

ثانيا - تحديد ثمن التوازن عند تغير ظروف العرض والطلب بالنقص :

على العكس من المفرض السابق قد تتجه ظروف العرض والطلب الى العمل على تراجع حجم كل منهما . ومثال ذلك ان ترتفع نفقات الانتاج فى سلعة معينة - او تفرض على انتاجها ضرائب مرتفعة . او تقوم فى سبيل انتاجها عقبات فنية او تسويقية وذلك كله يعمل على تخفيض عدد الوحدات المعروضة منها . كذلك من جانب الطلب قد يؤدي انصراف المستهلكين عن السلعة ، او انخفاض ثمن سلعة متنافسة معها . الى تراجع الطلب عليها ويوضح الشكل الاتى كيف يتحدد ثمن التوازن :



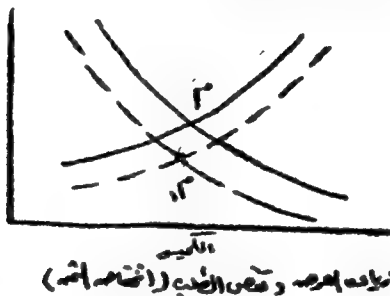
شكل (٤٢)

من الرسم انسابق يتضح ان منحى الطلب والعرض قد اتجعا الى اليسار (دليل على تغير الظروف بالنقص) وبعد ان كان يتحدد ثمن التوازن

بالنقطة م - أصبح يتحدد عند النقطة م' - ومعنى ذلك انه حتى مع ثبات الأثمان فإن تغير الظروف بالنقص يعمل على تراجع مستوى الثمن المتوازن بحيث تصبح الكمية المطلوبة والمعرضة أقل عن ذي قبل .

ثالثا - تحديد ثمن التوازن عند تغيير ظروف الطلب بالنقص وظروف العرض بالزيادة :

قد لا يتجه الطلب والعرض معا اتجاها واحدا . فنجد أن ظروف الطلب قد تتجه نحو التناقص على حين ظروف العرض تتجه للزيادة ومثال ذلك أن يحدث تخفيض لدخول الأفراد أو يتراجع ميلهم للاستهلاك بينما تعطي الحكومة إعانة لإنتاج سلع - فيزيد عرضها - وهنا نتابع ما يحدث المستوى ثمن التوازن .



- شكل ٤٤ -

في الشكل السابق يقع منحنى الطلب جهة اليسار من المنحنى الأصلي . ويقع منحنى العرض جهة اليمين من المنحنى الأصلي . وبعد أن كان يتحدد ثمن التوازن عند النقطة (م) أصبح ثمن التوازن يتحدد عند النقطة م' . وعند مستوى الثمن الأقل من المستوى السابق .

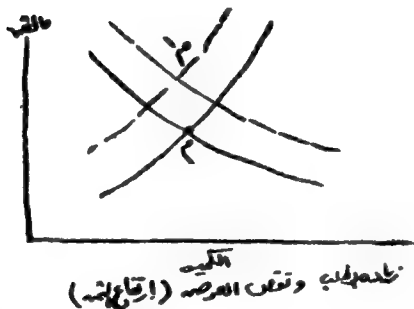
وتفسر ذلك أن زيادة العرض كانت بنسبة أكبر من نمسبة تراجع الطلب بحيث أصبح حجم العرض الجديد أكبر من حجم الطلب الجديد مما عمل على تخفيض الأثمان وتحديد ثمن التوازن في نقطة منخفضة عن

مستوى الثمن الأصلي . ومن المنطقي ان يتزايد انخفاض الثمن (وبالتالي تراجع نقطة ثمن التوازن كلما كان العرض أكثر استمرارا في التزايد والطلب مستمرا في التراجع والعكس صحيح .

رابعا - تغير ظروف الطلب بالزيادة وتغير ظروف العرض بالنقص :

الحالة العكسية للحالة السابقة ان يتجه الطلب الى الزيادة نتيجة لظروف ويتهجه العرض الى التراجع نتيجة لظروفه . ومثال ذلك ان يتزايد عدد المستهلكين ، او ترتفع اثمان السلعة المنافسة للسلعة محل الدراسة . او تتجه اذواق المستهلكين اليها ، بينما ترتفع نفقة انتاج السلعة في المصانع ، او تفرض عليها رسوم انتاج .

ولتحديد ثمن التوازن في ضوء الظروف الجديدة نجد الآتي :



شكل (٤٥)

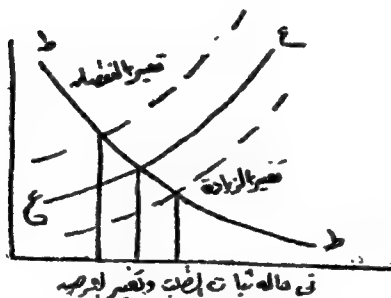
من الشكل السابق يتضح ان ثمن التوازن بدأ في الارتفاع وتعدد في مستوى أعلى من ثمن التوازن السابق . فانتقل من المستوى م الى المستوى م' . ولكن يتعين علينا ان نلاحظ ان الكمية المطلوبة والعرضة في ظل هذه الظروف والتي عندها يتحدد ثمن التوازن يتفاوت أثرها من حيث درجة زيادة الطلب او نقص العرض . وكلما زاد الطلب بنسبة أكبر من درجة زيادة العرض كلما ارتفع مستوى م' الى أعلى . والعكس صحيح .

خامسا - تمديد ثمن التوازن عند تغير ظروف العرض ويقاس الطلب ثابت :

في هذا المفرض تتغير ظروف العرض (زيادة او نقصا) بينما يظل الطلب ثابتا بمعنى أننا نأخذ ظروف الطلب (معطاة) وهنا نفرق بين حالتين :

أ - إذا ظل منحني الطلب ثابتا في مكانه بينما يتغير منحنى العرض جهة اليمين دلالة على حدوث زيادة في حجم العروض لظروف خاصة بالعرض فإن نقطة ثمن التوازن تتجه الى أسفل حيث تتعدد الأسعار بمستوى أقل من ذي قبل نظرا لزيادة العرض عن الطلب .

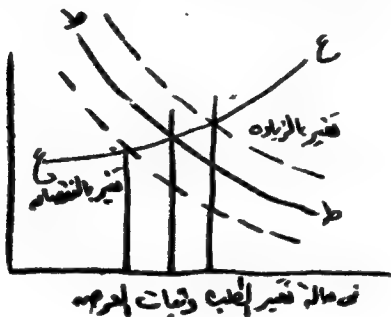
ب - إذا ظل منحني الطلب ثابتا في مكانه بينما يتغير منحنى العرض جهة اليسار دلالة على حدوث نقص في حجم العروض لظروف خاصة بالعرض فإن نقطة ثمن التوازن تتجه الى أعلى ، حيث تتعدد الأسعار بمستوى أكبر من ذي قبل نظرا لنقص الكمية المعروضة عن مستوى الطلب السائد . والشكل الآتي يوضح ذلك :



شكل (٤٦)

ساسا - تحديد ثمن التوازن عند تغير ظروف الطلب (زيادة أو نقصا)
وبقاء ظروف العرض ثابتة :

هذه الحالة عكس الفرض السابق بمعنى أننا نأخذ العرض (مطاة)
ويتغير الطلب بتغير ظروفه زيادة أو نقصا .



شكل (٤٧)

في الشكل السابق منحني العرض ثابت ويحدد نقطة التوازن مع منحني الطلب الأصلي في (م) وعلى أثر تغير ظروف الطلب بالزيادة يتحدد الثمن بالنسبة لمنحني الطلب الجديد على يمين المنحني الأصلي في النقطة م١ وهي أعلى من النقطة م ولذلك ترتفع أثمان السلع عند مستوى الثمن م١ بدلا من المستوى القديم م .

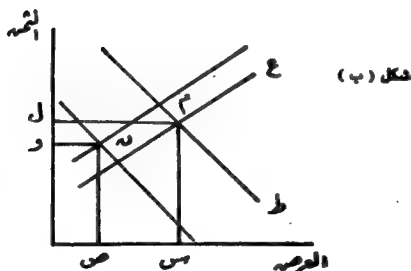
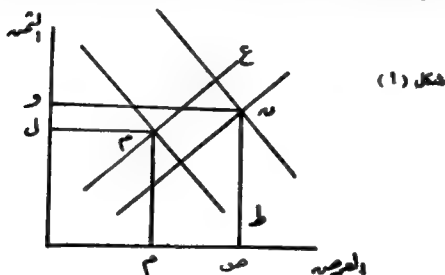
وقد يحدث العكس إذ تتغير نقطة التوازن م إلى نقطة التوازن م٢ وهي أسفل النقطة م لأن منحني الطلب الجديد يقع على يسار المنحني الأصلي لتغير ظروف الطلب بالنقص وبذلك تتحدد الأثمان في مستوى أقل من المستوى السابق .

سأبعا - تغير ظروف الطلب والعرض معا مع تغير ظروف الطلب بنفسه أكبر من نسبة تغير ظروف العرض :

في هذا الفرض نشير إلى اعتبار أكثر واقعية من الفروض السابقة ، ففي كل ما تقدم لم نذكر في سياق التوضيح هل تغير الطلب والعرض ينسب متساوية أم ينسب مختلفة . وعلى الرغم من أن الظروف التي تحكم الطلب

تختلف كثيراً عن تلك التي تحكم العرض ، إلا أننا أيضاً نلاحظ أن تغيير أحدهما أو كلاهما لا يعنى أنه يتغير بنسب ثابتة أو متساوية . فقد يتغيران معاً - الطلب والعرض - زيادة أو نقصاً ومع ذلك يتفوق أحدهما في تأثيره على الآخر . وفي هذا البند والبند الذى يليه نتابع ما يترتب على اختلاف نسبة التغير في كل من العرض والطلب .

وفي الشكل التالى على اليمين نلاحظ أن ظروف الطلب والعرض قد تغيرت معاً إلا أن ظروف الطلب تغيرت بنسبة أكبر نحو الزيادة ، وفي الشكل التالى على اليسار تحققت نفس الظروف بالإضافة إلى أن تغير ظروف الطلب كان بنسبة أكبر من نسبة تغير العرض وإن ظروف الطلب للتغيرة كانت تتجه نحو الانخفاض .



شكل (ب)

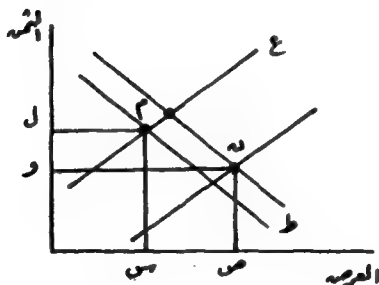
نلاحظ في الشكل الأول أن كلا من ظروف الطلب والعرض اتجهت نحو الزيادة إلا أن نسبة زيادة الطلب كانت أكبر بحيث لبتد منحني الطلب الجديد عن المنحنى الأصلي بمسافة أكبر من تلك التي ابتعد بها منحني العرض . وإذله نجد أن مستوى التوازن يتحدد أعلى من مستوى التوازن الأصلي . وبعد أن كان ثمن التوازن المستوي م ل أصبح ن و .

وفي الشكل الثاني نجد أن كلا من ظروف الطلب والعرض اتجهت نحو الانخفاض إلا أن نسبة تناقص الطلب كانت أكبر من نسبة تناقص العرض . ولذلك اتجه منحني العرض الجديد يساراً بنسبة أكبر من اتجاهه منحني الطلب الجديد . وتحدد ثمن التوازن في نقطة ن أسفل النقطة م بمعنى انخفاض الأسعار بشدة واتجاه الكمية المطلوبة والعروضة إلى التراجع . وأصبح ثمن التوازن (ن و) بعد أن كان (م ل) .

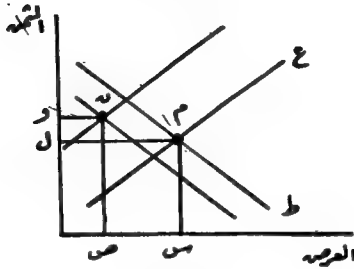
فإنما - تغير ظروف العرض والطلب معاً إلا أن نسبة تغير ظروف العرض أكبر من نسبة تغير ظروف الطلب :

هذا الفرض عكس الفرض السابق ويوضحه الشكلين التاليين :

شكل (١)



شكل (ب)



شكل (٤٩)

في الشكل الأول تحدد ثمن التوازن على اثر زيادة حل من ظروف الطلب والعرض بينما تغلبت قوة العرض في التأثير على مستوى الأثمان أسفل المستوى الأصلي ويدل على ذلك وضع المنحنى الجديد بعيداً عن منحنى العرض الأصلي بمسافة تفوق اتجاه منحنى الطلب الجديد يعين المنحنى الأصلي . ويصبح مستوى التوازن (ن و) بعد أن كان (م ل) أما في الشكل الثاني فنجد أن تغلب ظروف العرض على ظروف الطلب بالنقص قد أدى الى ارتفاع الأسعار وبالتالي ارتفاع نقطة التوازن أعلى من المستوى السابق حيث أن تراجع العرض كان أقوى وأكثر فاعلية من تراجع الطلب .

هذه بعض التطبيقات لكيفية تكون الأثمان في ظل قوى الطلب والعرض مع افعال ظروف كل منهما في الاختيار واقتراض الحرية التامة في ظروف السوق . أي أن الثمن يتحدد في سوق حرة أو ما نسميه سوق المنافسة الكاملة . ولا شك أن تكون الثمن لا يتم في سوق المنافسة الكاملة فقط وإنما يتم في أسواق أخرى متعددة الأشكال ولذلك نرجو التعرض لها حتى نقوم بدراسة الأسواق ، وأنواعها ، ثم نستكمل التحليل بتكوين الثمن في كل منها على حدة .

الفصل الرابع الاستهلاك

المبحث الأول قانون تناقص المنفعة الحدية

بدأ استخدام فكرة المنفعة كأساس فني لتحليل طلب المستهلك منذ حوالي ١٨٧١ • فقد ظهرت حينئذ عدة مؤلفات (١) في كل من إنجلترا وفرنسا والنمسا ، وإن كان أبرزها مؤلف (جوشن) أول من قدم نظرية متكاملة في مجال المنفعة الكلية والمنفعة الحدية (٢) • ويمكن أن نبدأ بالقول بأن مجموعة الاقتصاديين الكلاسيك قد تجاهلوا الصلة بين قيمة الشيء ومنفعته ، ومن هؤلاء آدم سميث وريكاردو • ويمكن أن نرجع ذلك إلى سببين : أحدهما اقتناع الاقتصاديين الكلاسيك بما يسمى (بلفسز القيمة Pradox of value) والذي ينهب إلى أنه لا تلازم بين قيمة الشيء ومنفعته ، فقد تعظم المنافع مع تضائل القيم والعكس صحيح • ولذلك عجزوا عن إيجاد رباط بين القيمة التبادلية للأشياء ومنفعتها •

أما السبب الثاني فيرجع إلى انشغال الاقتصاديين الكلاسيك بتحليل توزيع عناصر الانتاج القومي وتحليل العوامل التي تتدخل في توزيع الأنصبة النسبية لهذه العناصر ، لدرجة أنهم عجزوا عن التمييز بين فكرة المنفعة الكلية وفكرة المنفعة الحدية وفكرة المنفعة النهائية ، وقد ظهر هذا الخلط بصورة واضحة في كتابات جيفونز (١) •

(١) يمكن متابعة هذه الكتابات في مؤلف :

J. Hensen : A Textet book... op. cit. p. 202 [The basis of demand]

(٢) لم تنشر أعمال (جوشن) كما ذكرنا إلا في عام ١٨٥٤ حينما تولى (ستانلي جيفونز) نشر مؤلفه في المنفعة الحدية • ومن الجدير بالذكر أن مؤلف جوشن لم تقلبه الأوساط العلمية حين صدوره بحسبان كبير وظل مغفورا حتى أعاد طبعه (والراس وجيفونز) سنة ١٨٨٩ •
راجع :

E. A. Boll : A History of Economic theory. p. 412.

(١) استخدم جيفونز تعبيراً خاطئاً لفهوم المنفعة الحدية هو
Final Utility

وقد كان الكلاسيك يرون أن النفعة الحدية هي نافعة المستمدة من استهلاك الوحدة الأخيرة أو الوحدة النهائية من السلعة . وسنعرف بعد قليل أنها تتناقص بزيادة عدد الوحدات المستهلكة . أما النفعة الكلية فهي تساوى في نظرم مجموع المنافع الحدية ، أو المجموع الكلى للمنافع المستمدة من استهلاك الوحدات المتتالية من سلعة معينة وتزيد بزيادة عدد الوحدات المستهلكة طالما ظلت النفعة الحدية موجبة .

قد أدى هذا الخلط الى عدم تبيين حقيقة العلاقة بين قيمة الشيء ومنفعته . فالعلاقة بين قيمة الشيء ومنفعته لا توجد مباشرة بين القيمة والمنفعة الكلية للشيء وإنما توجد بين قيمة الشيء ومنفعته الحدية .

فالنفعة الكلية للهواء مثلا كبيرة لأنه من ضروريات الحياة . ونظرا لوجوده بكميات لا نهائية أمكن لجميع الكائنات الحية اشباع حاجاتها منه اشباعا كاملا هذا الاشباع الكامل من الهواء جعل النفعة الحدية صفرا ، ومن ثم أصبحت قيمة أو ثمن الوحدة لا يساوى شيئا .

وقد اخض (جيلوفنز) نظريته في أن (القيمة تعتمد كلية على النفعة) واقترب كثيرا من (جوشن) على ما سنرى حيث ذهب الى أن متابعة أثر التنفير في كمية السلع على المنافع المستمدة من وحداتها المتتالية تقودنا الى مبدأ تناقص النفعة .

ولتوضيح ذلك اكثر نبدا أولا بتعريف النفعة ، ثم النفعة الكلي والنفعة الحدية ~~والنفع~~ قانون جوشن في تناقص المنافع الحدية .

معنى النفعة : Utility

يعتبر الشيء نافعا اذا كان صالحا لاشباع الحاجات الانسانية .
والنفعة هي مقدار الاشباع المستخلص من سلعة أو خدمة في زمن معين .

وهنا يجب أن نلاحظ ما يلي :

أولا : أن منفعة السلعة Utility منفصلة تماما عن فائدتها
Usefulness (١) . فالسعة قد تكون مفيدة وقد لا تكون مقيدة

(١) سبق أن اشرنا الى أن علم الاقتصاد ينظر الى الأشياء نظرية مجردة ، بمعنى أن مخالفة السلعة للقانون ، أو الصحة العامة ، أو الأخلاق لا ينفي عنها صفة (الحاجة) ولا يتعارض مع كونها تشبع رغبة في نفس الفرد أي أن لها (منفعة) .

ومع ذلك فهي في الحالتين ذات منفعة وصالحة لاشباع حاجة من الحاجات . فالمساجير سلعة تعتبر ضئيلة الفائدة أو معدومة الفائدة ومع ذلك فهي سلعة ذات منفعة اقتصادية لأنها تشبع حاجة عند المدخن .

ثانياً : اننا نحدد منفعة الشيء في لحظة معينة ، فمنفعة قطعة من الخبز لانتسان شديد الجوع اكبر كثيراً من منفعة نفس القطعة من الخبز لفرد آخر قد تناول طعامه منذ لحظات ، بل قد تكون عديمة المنفعة بالنسبة لهذا الأخير .

ثالثاً : تتوقف منافع الأشياء على ما يقوم في تقدير الفرد لكمية او درجة الاشباع التي يحصل عليها من استخدامه لهذه الأشياء (أي ان معيارها شخصي وليس موضوعي) ومعنى ذلك ان المنفعة ليست صفة موضوعية في الشيء بل انما صفة شخصية او نوع من التقسيم الشخصي للشيء . وبناء على ذلك فان منفعة الشيء تختلف من شخص لآخر حتى لو اتحد الوقت بالنسبة لهما . كذلك تختلف منفعة الشيء بالنسبة للشخص الواحد من زمن لآخر ، ومن مكان لآخر ، ومن ظروف الى ظروف أخرى (١) .

المنفعة الكلية : Total Utility

كلما زادت كمية السلعة التي يستهلكها الفرد (خلال مدة معينة) كلما زادت كمية او وحدات المنفعة التي يحصل عليها .

الا ان تزايد الاستهلاك لا يعنى تزايد المنافع بنفس النسبة . فالفرد يظل يستهلك وحدات من سلعة (١) مثلاً الى حد معين ، ثم لا تزيد وحدات

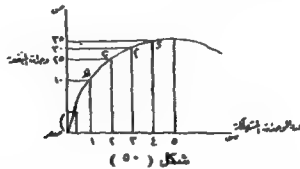
(١) اختلاف المنفعة بين الأشخاص مثل المنفعة التي يحصل عليها (١) من الأفراد ويعمل في التجارة او الحمامة من استخدامه لسيارة بينما (ب) وهو يعمل في الزراعة لا تمثل له منفعة مساوية .
كذلك تختلف المنفعة بالنسبة للشخص الواحد من زمن لآخر مثل ارتفاع منفعة الملابس في الصيف وانخفاضها في الشتاء . ومن مكان لآخر مثل ارتفاع منفعة استخدام المعطف في البلاد الباردة وانعدام منفعته في البلاد الحارة . ومن ظروف لأخرى مثل ارتفاع منفعة الملابس الالوانجية في لندن مثلاً وانعدامها في المملكة العربية السعودية تقريباً وهكذا .

المنفعة بزيادة الاستهلاك بعد هذا الحد ونقول عندئذ أن هذه المرحلة انتهت (مرحلة التشبع) بحيث يترتب على إضافة وحدات بعدها ليس الشعور بالاشباع ، وإنما بالضيق ، وربما بالضرر .

والواقع أن تفسير ذلك يسير ، إذ أن الحاجات الانسانية رغم تعددها وكثرتها إلا أنها حاجات قابلة للاشباع كما نكرنا . فتناول الشخص الذي يشعر بالعطش كوباً من الماء المثلج يحدث درجة كبيرة من الاشباع ، والكوب الذي يليه يحدث اشباعاً ولكن ليس بنفس المعدل ، وربما أخذ الثالث ٥٠ إلا أنه بعد ذلك لا يشعر بأى رغبة فى تناول وحدة إضافية ، ولو أنه استهلكها ربما أصابته بالضيق أو الضرر . ولذلك نقول أن حد التشبع هو الكوب الثالث مثلاً .

وبناء على ذلك يمكن أن نحدد المنفعة الكلية بأنها تلك الكمية من المنفعة التى يحصل عليها المستهلك نتيجة لتلقيه قدرًا معيناً من سلعة أو خدمة فى فترة زمنية محددة .

ويوضح المنحنى التالى المنفعة الكلية لسلعة ما ولتكن (الماء) بفرض أنه يمكن قياس وحدات المنفعة . ويمثل المحور الأفقى س عدد الوحدات المستهلكة ويمثل المحور الرأسى ص وحدات المنفعة التى يحصل عليها المستهلك نتيجة استهلاكه لها .



يلاحظ أن منحنى المنفعة الكلية يتزايد أولاً بمعدل متناقص (أى أنه دالة متزايدة ذات منحنى مقعرة) (أ) ثم يرتفع إلى أن تصل المنفعة الكلية القصوى عند الوحدة الرابعة فى النقطة (د) أى أن حد التشبع يحدث عند استهلاك الوحدة الرابعة . فإذا انتقل إلى تناول لوحدة الخامسة

(١) راجع دوال الانتاج -

لأن يتزايد الاشباع الكلى أو المنفعة الكلية حيث يحقق نفس القدر من الاشباع الذى حصل عليه من الوحدة الرابعة وكان الوحدة الخامسة (الاضافية) لم تحقق زيادة فى حجم الاشباع الكلى .

المنفعة الحدية : Marginal Utility

ما هو المقصود بلفظ الحدية ؟ ان الوحدة الحدية من شئ هى عبارة عن آخر وحدة مضافة الى الوحدات الموجودة ، أو اول وحدة تؤخذ من الوحدات المتاحة .

فاذا كان لدى الطالب ثلاثة كتب فى الاقتصاد ، ثم أراد شراء كتاب رابع نطلق على هذا الكتاب (الوحدة الحدية) (١) . وإذا استخدم تاجر خنصة عمال فى معرضه وأراد استخدام عامل سابع . فإن هذا العامل يسمى (العامل الحدى) ، ويتوقف قرار استخدامه على المقارنة بين ما يدفعه له من أجر (الأجر الحدى) وبين الفائدة التى تعود عليه من استخدام هذا العامل (المنفعة الحدية) . فإذا زادت الأخيرة عن الأولى ، استخدم العامل ، وإذا كان العكس عدل عن تشغيله .

وهكذا نرى أن الوحدة الحدية هى الوحدة الأخيرة المضافة الى كمية كلية سابقة ، وأنها تضاف ، أو لا تضاف ، على اثر موازنة بين المنفعة الحدية التى تعود على الشخص من رائها ، ومقدار ما يدفعه فى سبيل الحصول عليها .

فالاعتبارات الحدية أو العوامل الحدية هى التى تحدد ما يقرب على اضافة أو عدم اضافة أقل مقدار ممكن من الزيادة أو النقص فى المعروض أو للكمية المتاحة من سلعة أو خدمة .

(١) سواء فى ذلك اشترى الكتاب الرابع أم لا فإنه يمثل مقدارا حديا Marginal Value . أما قرار الشراء فهو يتوقف على مقدار الفائدة التى تعود على الطالب من شرائه بالمقارنة بما يدفعه فيه من ثمن . فإذا زادت فائدة الكتاب عن الثمن ، اشتراه . وإذا زاد الثمن عن الفائدة التى تعود عليه ، عدل عن الشراء والأمر فى كل الأحوال يتوقف على اعتبارات شخصية كما نذكرنا تختلف من طالب لآخر .

ولذلك يطلق على هذا النوع من الدراسة اسم التحليل الجزيئي
Micro Economics تميزا له عن النوع الآخر من التحليل وهو التحليل
الكلّي Macro Economics الذى يتناول الكليات aggregates

وتفسير ذلك ان العوامل الحدية Marginal Considerations
هى التى تتحدد ما اذا كان الشخص سيضيف ، او يحذف من الموجود عنده
من سلع وخدمات .

ومن الطبيعى ان ترتفع أهمية الوحدة الحدية كلما كانت اقرب الى
الوحدات الاولى . فالكتاب الاول للطالب فى علم الكيمياء يمثل منفعة حدية
كبرى بينما الكتاب الثانى والثالث والرابع يمثلون منافع الا ان المنفعة
الحدية لكل واحد منهم اقل من تلك التى لسابقه (مع افتراض تساوى
الكتب فى المستوى العلمى) .

ولا يقتصر الامر على تأثير الوحدات الكمية المضافة على المنفعة
الحدية فحسب ، بل نلاحظ ان كلا من الثمن Price والنفقة Cost
تباشر اثاراها فى مجال المنفعة الحدية .

ذلك ان ارتفاع اثمان كتب الكيمياء مثلا قد يؤدى الى تراجع الطالب
عن شراء الوحدة الخامسة من كتب الكيمياء . على حين ان انخفاض
الثمن يرفع من امكانيات الشراء لها . ومن هنا امكن توضيح سلوك الفرد
الاستهلاكى على اثر تغيرات الاسعار ، وبالتالى تغير المنافع الحدية .

وبالمثل يمكن استخدام كلمة الحدية Margin فى مجال المنفعة ،
والدخل ، والانتاج فهناك النفقة الحدية Marginal Cost والدخل
الحدى Marginal Income والانتاج الحدى Marginal production
والاستهلاك الحدى Marginal Consumption (١) .

(١) هناك ايضا عدة استخدامات للفظ الحدية Marginal مثل
الأرض الحدية Marginal land العامل الحدى Marginal labor
الاجر الحدى Marginal wage . وسنرى كثرة استخدام هذه الاصطلاحات
فى الاجزاء التالية ونرجى شرح مفهومها الى امكانها الاصلية .

وبناء على ما تقدم يمكن تعريف المنفعة الحدية لسلعة أو خدمة بأنها التفسير الذي يحدث في المنفعة الكلية في الكميات المستهلكة بوحدة واحدة خلال فترة زمنية معينة بالذات .

تناقص المنفعة الحدية : Diminishing Marginal Utility

من الملاحظ أن المنفعة التي تعود على الشخص من استهلاك وحدات متتالية من سلعة أو خدمة تبدأ في التناقص تدريجياً مع تناول هذه الوحدات، ويعرف هذا المبدأ بمبدأ تناقص المنفعة الحدية . وترجع اسماها لما سبق أن أوضحناه حالا من أن تناول الشخص وحدات من سلعة أو خدمة يعمل على زيادة المنفعة الكلية . ولكن بمعدل متناقص - بحيث تكون المنفعة المترتبة على تناول وحدة استهلاكية أقل من المنفعة المترتبة على تناول الوحدة الاستهلاكية اللاحقة . وقد لخص (جوشن) ذلك في قانونه الذي ندرسه فيما يلي :

قانون جوشن : Gossen Law

أولا : تقل المنفعة لأي سلعة أو خدمة كلما زاد استهلاك الفرد منها خلال فترة معينة من الزمن . بمعنى أن المنفعة - وبالتالي الإشباع - يتناقص مع كل زيادة في استهلاك السلع والخدمات .

ثانيا : من المستحيل تطبيق الإشباع الكامل لجميع حاجات الفرد . ولذلك يحاول المستهلك اختيار أسلوب معين يكون من شأنه ضمان أقصى إشباع ممكن - وليس كل الإشباع - عن طريق تنظيم استهلاكه لكميات من السلع المختلفة بحيث يصل إلى الموازنة بين انفاقه لدخله المحدود على السلع المختلفة ، ويحدث ذلك عند تساوى المنافع الحدية للسلع المختلفة منسوبة لائمتها .

القانون الأول يبحث في مبدأ تناقص المنفعة . القانون الثاني يبحث في توازن المستهلك (١) .

(١) وأوضح من ذلك أن الأفكار التقليدية في نظرية المنفعة قد اهتمت بجانب الطلب فقط وأهملت جانب العرض في تفسير القيمة . وهذا النقص قد أدركه (مارشال) حيث جمع بين جانبي الطلب والعرض فأخذ في حساباته كل من المنفعة الحدية والمنفعة الحدية حيث تحكم الأولى جانب الطلب وتحكم الثانية جانب العرض .

A. Marshall. op. cit. p. 415 R.v.

وسنرجى تفسير توازن المستهلك إلى البحث القادم .

أما بالنسبة لقانون تناقص المنفعة فهو يرتبط بما سبق أن أوضحنا من أن حاجات الإنسان تبحث عن الاشباع ، وأن ذلك الاشباع يتم باستهلاك وحدات من السلع والخدمات ، إلا أن درجات الاشباع تتفاوت مع كل وحدة من الوحدات المستخدمة .

فالمنفعة الكلية تزيد بزيادة الوحدات المستهلكة ولكن بمعدل متناقص وذلك فأنهم في تحليلنا هذا هو المنفعة الحدية وليست المنفعة الكلية للسلعة أو الخدمة ذلك أن طلب الفرد لأي شيء يتوقف على المنفعة الحدية بالنسبة له .

وقانون تناقص المنفعة الحدية قانون عام في الحياة يصدق على كل ظواهرها . وبما أن المنفعة هي قوة الاشباع المستخلصة من الشيء فإنه من الصعب قياسها إلا إذا ترجمت إلى وحدات معينة .

ولبيان تناقص المنفعة نلاحظ المثال الرقمي الآتي :

المنفعة الحدية والمنفعة الكلية

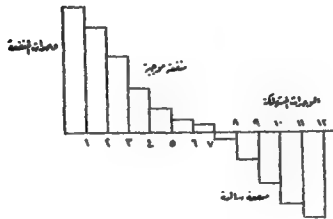
عدد القطع من الحلوى	المنفعة الكلية	المنفعة الحدية
صفر	صفر	
١	٦٠	٦٠
٢	١٠٥	٤٥
٣	١٣٠	٢٥
٤	١٤٥	١٥
٥	١٥٥	١٠
٦	١٦٠	٥
٧	١٦٠	صفر
٨	١٥٤	- ٦

الجدول السابق يوضح استهلاك طفلة لقطع من الحلوى ، وقياس مدى الاشباع أو المنفعة الكلية التي تحصل عليها .

ويوضح من ذلك أن الوحدة الأولى قد أعطت الطفلة ٦٠ وحدة من الاشباع أو المنفعة وعند تناولها القطعة الثانية ارتفع الاشباع الكلى الى ٤٥ وحدة وهى ما تسمى بالوحدات الحدية . ويمتابة استهلاك الطفلة لوحدات الحلوى نجد أن المنفعة الكلية تتزايد من ١٠٥ الى ١٢٠ ثم ١٤٥ ٠٠٠ الخ . ولكن معدل تزايد المنفعة يتناقص ببليل أن المنفعة الحدية في بدأت في التراجع من ٤٥ الى ٢٥ الى ١٥ ٠٠٠ وهكذا حتى وصلت الطفلة في استهلاكها لقطع الحلوى الى القطعة رقم ٧ وهذه القطعة لم تحقق زيادة في المنفعة الكلية عن القطعة السابقة رقم ٦ ومعنى ذلك أن منفعتها الحدية = صفر أى لم تضاف الى المنفعة الكلية شيئا .

فإذا حدث وتناولت الطفلة بعد ذلك قطعة رقم ٨ فإن ذلك قد يؤنها بحيث تبدأ المنفعة الكلية في التناقص من ١٦٠ الى ١٥٤ محدثة منفعة حدية سالبة بمقدار الفرق بين المنفعة الكلية القطعة رقم ٧ والقطعة رقم ٨ وهى في مثالنا (- ٦) .

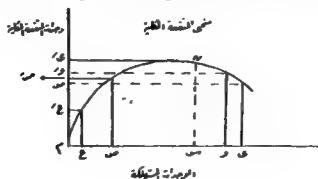
ويمكن أن يفسر الرسم التوضيحي الآتى ذلك :



شكل (٥٩)

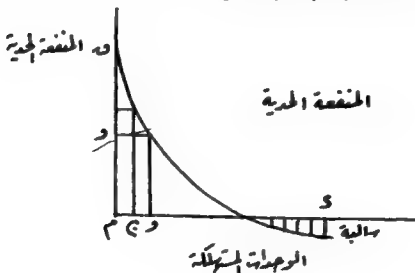
كما سبق يتضح أن المنفعة الكلية تتزايد في المراحل الأولى حتى الوحدة السابقة وهى التى تعتبر منها المنفعة الحدية = صفر ثم تبدأ مرحلة المنفعة الحدية السالبة من الوحدة رقم ٨ ويتزايد الضرر كلما زادت الوحدات المستهلكة كما هو واضح من استهلاك الوحدة ٩ ، ١٠ ، ١١ ، آخر .

ويوضح الشكلان التاليان رقم (٥٢) ورقم (٥٤) منحنيان : أولهما منحنى المنفعة الكلية والثاني منحنى المنفعة الحدية :



شكل (٥٢)

على المحور الرأسي تقاس وحدات المنفعة الكلية ، وعلى المحور الأفقي تقاس الوحدات المستهلكة . فإذا كانت الوحدات المستهلكة صفر (نقطة م) فمن البديهي أن المنفعة الكلية = صفر . فإذا كانت الكمية المستهلكة (م ع) فإنها تعطى منفعة كلية م ع / ، والكمية م هـ تعطى منفعة كمية م هـ / وهكذا تتزايد المنفعة الكلية مع تزايد الوحدات المستهلكة ، بحيث يتفقه المنحنى من الجنوب الغربي إلى الشمال الشرقي مصورا مدى الزيادة في المنفعة الكلية على أثر زيادة الوحدات المستهلكة . وبحيث تشمل النقطة (ن) أقصى كمية منفعة عنه استهلاك الكمية من السلعة (م س) ثم بعدها يبدأ المنحنى في الاتجاه إلى الجنوب الشرقي وهو ما يعبر عن تناقص المنفعة مع تزايد الوحدات المستهلكة بعد مرحلة معينة .



شكل (٥٣)

الرسم السابق يوضح منحني المنفعة الحدية. ومنه يتضح أن المنفعة الحدية تكون أكبر ما يمكن عند الوحدات الأولى المستهلكة ثم تنبسط في التناقص بحيث يتجه المنحني من الشمال الغربي إلى الجنوب الشرقي إلى أن يصل إلى النقطة حيث تكون الوحدات المستهلكة (ع و) المنفعة الحدية = (صفر) . أما الوحدات المستهلكة بعد ذلك أي (د) فإنها تعكس انتاجية حدية سلبية .

ويلاحظ أن المنحني يبدأ من أعلى متجهاً إلى أسفل مع كل زيادة تحدث في الوحدات المستهلكة . وهنا يدل على أن مقدار ما تضيفه الوحدات الإضافية في أول مراحل الاستهلاك أعلى مما تضيفه الوحدات المستهلكة في آخر مراحل الاستهلاك . وهكذا . . . حتى نصل إلى درجة أن الوحدة الإضافية لا تحدث أي درجة من الانتفاع الإضافي . ويطلق على المنفعة الحدية عند هذا الوضع أنها = صفر . وما قبلها موجب وما بعدها سالب .

ويلاحظ أن السلع تختلف من حيث منحني المنفعة الحدية (١) ويتوقف اختلافها على درجة ومقدرة السلعة على إشباع الحاجات .

فإذا كانت السلعة لا تشبع حاجة المستهلك إلا بعد فترة أو مجهود (مثل أكل الثلج في الأيام الشديدة الحرارة) فإن منحني المنفعة الحدية ينحدر ببطء جهة اليمين . وفي ذلك دلالة على أن الحد الأقصى للإشباع لا يتم إلا بعد تناول عدد كبير من الوحدات . وهذا ما يمثل المنحني (هـ أ) في الشكل (٥٥) .

أما إذا كانت السلعة قادرة على إشباع الحاجات بسهولة وبوحدات محدودة (مثل الخبز في الطعام اليومي) فإن منحني المنفعة الحدية ينحدر

(١) للتوسع في معنى المنفعة وتناقصها :

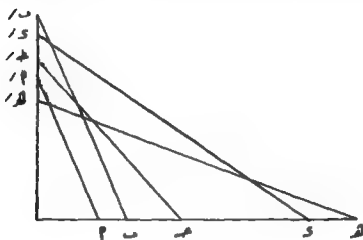
A. Marshall : «Values» Readings in Economic Doctrines : Vol 1, H. I. Balsey, ed, Patterson, n. J. little field, 1960 p.p. 119—121.

R. leftwich: An Introduction — ch 5 :

The Concept of Utility Total and Marginal Utility P. 75

مريعا ويشدة جهة اليمين ، دلالة على أنه من الممكن تحقيق الأشباع الكامل
لمجرد تناول الوحدة الأولى أو الثانية على أكثر تقدير . ويوضح ذلك المنحنى
(ب ب') .

وقياسا على ذلك يمكن أن نرسم مئات المنحنيات التي لها كل درجات
من الأشباع ولكل منها منحنى منفعة حدية مختلفة كما يسلو من الشكل
(٥٥) (١١ /) ، (ب' ب') ، (ج' ج') ، الخ .



شكل (٥٤)

والآن ٠٠ بماذا نفسر تناقص المنافع الحدية ٠٠؟

ان الاجابة على ذلك ترتكز على نقطتين هامتين :

الأولى : ان السلع جميعها تعتبر بديلا ناقصا عن بعضها البعض . ومن
المعروف ان وسائل الأشباع لكل من السلع والخدمات تختلف
فيما بينها . فممازاة كتاب مثلا تحقق للحائز منفعة العلم ولا يوجد
وسيلة أخرى تحقق له تلك المنفعة الا الكتاب . ولذلك لا يمكن
تحقيق الأشباع بكوب من الماء او قطعة من الخبز . ثم ان المنفعة
قد تتحدد بوسيلة اشباع معينة ، كان يعتبر كتابا بعينه هو الوسيلة
الوحيدة للحصول على منفعة في علم الجغرافيا البشرية مثلا وأي
كتاب آخر لا يسلو نفس درجة الأشباع العلمي - اذا صح التعبير .

وهكذا نجد ان المنافع شخصية في اغلب الأحيان وموضوعية
في النادر منها .

ويضاف الى ذلك ان تناول وحدات من سلعة أو خدمة تزيد الاشباع الكلى ، الا ان تزايد الكمية المستخدمة من هذه الوحدات سوف تعجز عند حد معين من اشباع كل الحاجات الأخرى .
فتناول عشر قطع حلوى لن يقضى عن تناول كوب واحد من الماء ، وبناء عليه تكون منافع القطع الأخيرة ضئيلة جدا امام قطرات من المياه عظيمة المنفعة .

وهكذا نجد ان تناقص المنفعة الحدية يرجع بالدرجة الأولى
الا ان السلع يبدل غير كامل عن بعضها .

الثانية : ان كل الحاجات قابلة للاشباع مهما كانت طبيعتها ومهما كانت شدة الحاجة اليها . فلايد ان يأتى وقت للاكتفاء ودرجة للشبع .

ومن هذه النقطة نتقدم خطوة أخرى فى تحليل المنفعة ، لندرس كيف يقوم المستهلك بمقارنة وسائل الاشباع ، لتقدير مجموع المنافع التى سوف يحصل عليها .

ثم ان فكرة المنفعة هذه سوف تساعدنا على تفسير سلوك الفرد ليس امام السلع والخدمات فحسب ، بل وامام دخله الذى الذى يمكنه من الحصول عليها .

بل ان ذلك يساعدنا فى توضيح لماذا ينفق شخص ما كل دخله ويذخر شخص آخر ، وما هى الاعتبارات التى تدفع كلاهما الى سلوك معين سواء بالادخار أو عدمه .

المبحث الثانى

توازن المستهلك

كانت نظرية الاستهلاك أو نظرية طلب المستهلك محلا لنوعين من التحليل الاقتصادى :

الأول : هو التحليل التقليدى باستخدام فكرة المنفعة الحدية وهو ما مستقاوله فى المبحث الأول ويسمى : **Classical Utility Approach**

الثانى : هو التحليل الحديث القائم على استخدام أسلوب منحنيات السواء • وهو ما ندرسه فى المبحث الثانى ويسمى : **Indifference Curve Approach** وكلا النوعين من التحليل يستهدف غرضا رئيسيا ، هو متابعة سلوك المستهلك أمام السلع والخدمات ، والتى يقرر من خلالها حدود الاشباع الكلى له •

توازن المستهلك باستخدام مبدأ المنفعة الحدية

اتضح مما سبق أن مبدأ المنفعة الحدية هو الأساس الذى انبثق منه قانون تناقص المنفعة الحدية ، والذى يذهب الى أن توالى استهلاك الوحدات الإضافية من سلعة أو خدمة يؤدى الى تناقص المنفعة الحدية المستمدة منها • هذا فى الوقت الذى يتزايد فيه حجم المنافع الكلية التى تطرد بزيادة تناول الوحدات الإضافية ، وإن كان هذا التزايد يتم بمعدل متناقص •

وفى هذا الجزء نتقدم خطوة أخرى لتحليل سلوك المستهلك الذى يهدف الى تحقيق أقصى قدر من الاشباع الاقتصادى •

أن تصرف المستهلك الفرد أمام العدد الكبير من السلع والخدمات لا يتم عشوائيا وإنما يتم كنتيجة تفكير وموازنة يجريها الفرد بين عيوبها ونفعها ، ويمقتضاها مبدأ فى توزيع دخله توزيعا يراه هو توزيعا معقولا ، يحقق له الاشباع للنشود • إلا أن المستهلك لا يحقق هذا الهدف بسهولة ، ويدون

قيود • فمن المعروف أن تصرفاته الاستهلاكية تكون محسوبة بعاملين رئيسيين هما : مقدار دخله وإثمان السلع والخدمات الأخرى في السوق •

ومن حيث القيد الأول نقول أن فرض ثبات دخل المستهلك إنما يكون لفترة زمنية محدودة ، ولنحددها بساعة أو يوم مثلا • ويكون عليه أن يقوم بتوزيع هذا الدخل • المحدد • في المدة ذاتها بين مختلف السلع والخدمات في السوق • ولا شك أن حصوله على وحدات من سلعة معينة إنما يكون على حساب حرمانه من وحدات من سلعة أخرى • ولذلك فإنه يمكن القول بأن ما يحصل عليه من وحدات من السلعة (١) مثلا هي عبارة عن التضحية التي قام بها بحرمانه من وحدات من السلعة (ب) ، أو (ج) ، أو (د) أو غيرها •

ونضيف هنا ما أشرنا إليه حالا من أن حصول الفرد على كمية كبيرة من السلعة في صورة وحدات متتالية تجعل المنافع المستمدة من الوحدات الأخيرة أقل كثيرا من مثيلاتها المستمدة من الوحدات الأولى (ق • تناقص المنفعة) وأن حصوله على الوحدات الأولى من السلع الأخرى يجعل منافعها الحدية (أكبر) نسبيا •

وبما أن دخل الفرد محدود - في الزمن القصير - فإن اختياره لعدد من الوحدات من هذه السلعة أو تلك ، إنما يتم في نطاق هذا الدخل المحدود رغم ما يحققه من منافع حدية متفاوتة حسبما يحصل بواسطته من وحدات من السلع •

أما القيد الثاني الذي يحدد سلوك المستهلك فهو (إثمان السلع الأخرى) ، ومعنى ذلك أن السلع في السوق تتمتع بسعر ثابت بحيث لا يستطيع المستهلك أن يؤثر في هذا السعر هبوطا وارتفاعا مهما اشترى من كميات • ويلاحظ هنا أن التحليل يتعلق بالسوق الذي تتوفر فيه شروط المنافسة الكاملة والتي من خصائصها سيادة ثمن واحد في السوق لاتناثر باستهلاك فرد واحد أو إنتاج فرد واحد •

وفي ضوء هذين الاعتبارين نتابع كيفية تصرف المستهلك :

الفرض الأول : إذا قام المستهلك بتوجيه كل دخله للحصول على سلعة واحدة فإن ذلك يعني أمران :

الأول : أن الوحدات من السلع المستهلكة تحقق له (وحتى آخر

وحدة مشتركة (منفعة حدية عظيمة ، والأمر الثانى أن المنفعة الحدية للوحدة الأخيرة المستهلكة من هذه السلعة تعتبر فى نظره اكبر من المنفعة الحدية لأخر وحدة نقدية تنفقها من دخله - ومادامت المنفعة الحدية للوحدة اكبر من المنفعة الحدية لسد فاته يضحى بالوحدات النقدية فى سبيل الحصول على الوحدات السلعية .

الفرض الثانى : إذا قام المستهلك بتوجيه كل دخله للحصول على اكثر من سلعة - وفى هذه الحالة يرتبط تعظيم المنفعة لدى هذا الفرد بشرط أساسى هو أن يكون معدل المنفعة الحدية التى يحصل عليها من أية سلعة أو خدمة فى السوق خلال هذه الفترة مقسوما على ثمنها مساويا تماما للمنافع الحدية لمختلف السلع والخدمات الأخرى مقسوما على ثمنها .

ويكون المستهلك فى حالة توازن Consumer Equilibrium إذا وزع دخله بين السلع والخدمات المختلفة بحيث يحصل على أقصى اشباع ممكن . ويتحقق ذلك إذا كانت المنفعة الحدية التى يحصل عليها من آخر وحدة نقدية أنفقها على السلعة (أ) تعادل المنفعة الحدية التى يحصل عليها من آخر وحدة نقدية أنفقها على السلعة (ب) تعادل المنفعة الحدية التى يحصل عليها من آخر وحدة نقدية أنفقها على السلعة (ج) . وهكذا الى نهاية السلع والخدمات التى ينفق عليها من وحدات دخله .

الا أن هذا الاتفاق لا يتم الى ما لا نهاية وإنما يصل الى نقطة تتعادل فيها المنفعة الحدية التى يحصل عليها من آخر وحدة نقدية أنفقها على السلعة (ج) مثلا مع المنفعة الحدية للوحدة النقدية . وهنا نقول أن المستهلك فى حالة توازن . أى أنه قد وازن بين منافع السلع الحدية ومنافع النفود الحدية بحيث أنه لو أنفق بعد هذا الحد وحدة نقدية على وحدة من السلع لكانت منفعة الوحدة النقدية اكبر من منفعة الوحدة الحدية من السلع وهنا لا يكون تصرف المستهلك تصرفا رشيدا .

وبناء على ذلك يمكن اجمال ما تقدم فيما يلى :

ينصرف توازن المستهلك الى حصوله على أقصى اشباع ممكن إذا تساوت المنافع الحدية لأجزاء دخله مع كل أوجه انفاقها .

وانتقد مثلا على ذلك : إذا كان دخل المستهلك ١٠٠ جنيهها وكان يقدر

المنفعة الحدية بـ ٢ وحدة منفعة وكان المستهلك ينفق كل دخله على سلعة واحدة (س) ٠ فإن وضع توازن المستهلك يكون كالآتي :

$$\frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة س}}{\text{ثمن س}} = \frac{\text{المنفعة المضحى بها من انفاق وحدة نقدية واحدة}}{\text{ثمن س}}$$

فإذا كان ثمن السلعة (س) ٢ جنيهات ووزع كل دخله على شراء وحدات استهلاكها ٠ وإذا حققت له الوحدة الأولى من السلعة (س) منفعة حدية ٦٠ استهلاكها ٠ وإذا حققت له الوحدة الأولى من السلعة س منفعة حدية ٦٠ وحدة اشباع مثلاً فإن الوضع يكون بالنسبة لاستهلاك الوحدة الأولى كالآتي :

$$\frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة س}}{\text{ثمن س}} = \frac{\text{مقابل المنفعة الحدية للوحدات النقدية}}{\text{ثمن س}}$$

$$\frac{60}{2} = \frac{\text{مقابل المنفعة الحدية للوحدات النقدية}}{2}$$

ونخرج من هذا بأن حصول المستهلك على الوحدة الأولى من س

$$\text{يحقق له } \frac{60}{2} = 30 \text{ وحدة منفعة مقابل تنازله عن ٢ وحدات منفعة وهي}$$

التي تحققها له الثلاثة جنيهات ٠

ويظل المستهلك يزيد من الوحدات من السلعة س إلى نقطة معينة تتمثل فيها المنافع الحدية من السلعة مع المنافع الحدية لوحدات الدخل كما يوضح الجدول الآتي :

(اتواع المظلع)

الوحدات	المظلع الكمية	المظلع الحدية	مكتة لمن المسلة	اللاتن الصابة المبابية
١	٦٠	٦٠	٦	٥٤
٢	١٠٠	٤٠	٦	٢٤
٣	١٣٠	٣٠	٦	٢٤
٤	١٥٠	٢٠	٦	١٤
٥	١٦٥	١٥	٦	٩
٦	١٧٥	١٠	٦	٤
٧	١٨١	٦	٦	صفر
٨	١٨٥	٤	٦	٢-
٩	١٨٧	٢	٦	٤-

ملحوظة : (١) ثمن الوحدة ٣ جنيهات

(٢) منفعة الجنيه الواحد = ٢ وحدة منفعة .

بالنظر للجداول السابق يتضح أن من مصلحة المستهلك أن يتلق من
صفيه على وحدات المسلة س إلى الوحدة رقم ٧ وعندما يكون في حالة
شرازين حيث أن المنفعة الحدية الماثدة عليه من شرايتها تساوي تماما الكلفة
للحدية لثمن هذه المسلة وهو عبارة عن الوحدات التنقيبية مشروبة في
منافعها $٢ \times ٣ = ٦$.

أما لو قرر شراء الوحدة الثامنة فإنه سيخسر ٦ وحدات منفعة
مقابل الموصول على ٤ وحدات منفعة حدية وذلك يكون خاسر وحشين .
ونفس الحالة إذا قرر شراء الوحدة التاسعة أو ما بعدها .

أما ما قبل الوحدة السابعة فهي جميعا تعطى المستهلك وحدات
منافع اكبر مما تحققة له الوحدات التنقيبية التي في حوزته .

وبناء على ذلك يكون من المتصور وضع حالة التوازن كالآتي :

$M \text{ ح للمسلة (س) } = \text{ ثمن المسلة (س) } \times (M \text{ ح) الفضل} .$

أو $M \text{ ح (منفعة الجنيه الواحد) } = \frac{\text{للمسلة س}}{\text{ثمن س}}$

حيث أن م ح السلعة من هي المنفعة الحدية للسلعة من

م ح للدخل هي المنفعة الحدية للدخل •

ويظل المستهلك يتنازل عن وحدات الدخل طالما أن منافعها الحدية أقل من المنافع التي يحصل عليها من وحدات السلعة إلى أن يتمادلا فيكون في وضع توازن المستهلك •

(٢) إلا أنه يلاحظ أن المستهلك عادة لا ينفق كل وحدات دخله على سلعة واحدة وإنما على عدد من السلع • فإذا كنا أمام سلع ١ ، ب ، ج فإن الفرد يقبل على شراء وحدات من السلعة ١ إلى الحد الذي تتساوى فيه للسلعة ١

المنافع الحدية مع منفعة آخر وحدة نفقة تنفق عليها • ثم يتحول ثمن ١

بعد ذلك بوحدات دخله إلى السلعة (ب) ، ويظل يشتري منها إلى النقطة التي يتحقق لديه فيها التوازن السابق ثم يبدأ في التحول للسلعة ج وهكذا •

ويكون المستهلك في حالة توازن بالوضع الآتي :

$$\frac{1 \text{ ح م}}{\text{ث ب}} = \frac{\text{ب ح م}}{\text{ث ب}} = \frac{\text{ج ح م}}{\text{ث ج}} = \text{المنفعة الحدية لآخر وحدة نفقة}$$

ومن اليسير أن نضع المعادلة على الوجه الآتي :

$$\frac{1 \text{ ح م}}{\text{ب ح م}} = \frac{\text{ث ب}}{\text{ب ح م}}$$

فإذا كان الطرف الأول من المعادلة أصغر من الطرف الثاني مثلاً

$$\text{ب ح م} : 1 \text{ ح م} < \frac{\text{ب ح م}}{\text{ث ب}} : \text{أصبحت أقل من}$$

Willian Fellner : Modern Economic Analysis, New York 1960, ch. 13, 14 Basic Propositions in the Theory of Rational Consumer choice. no (1)

Maximising Utilites p. 160—165.

فإن من مصلحة المستهلك أن ينقص من السلعة (١) وحدة واحدة ويحول الثمن الذي كان سيفهمه للحصول عليها إلى الوحدات من السلعة

٢ ح ب
(ب) لأن ————— أكبر ، ويظل يستهلك من وحدات السلعة (ب) إلى أن
ث ب

يكشف أن ————— أقل من ————— وأقل من (م ح ن) المنفعة الحدية
ث ب ث ب

للوحدات النقدية - فيقرر الانتقال إلى السلعة (ج) ليحصل منها على
وحدات ذات كفاءة أكبر في الأشباع .

ولكن يلاحظ أن تحوله من استهلاك السلعة (١) إلى (ب) يرفع من
قيمة طرف المعادلة الأولى الخاصة بالسلعة (ب) وبالمثل تحوله إلى السلعة
(ج) يرفع من قيمة طرف المعادلة الخاصة بالسلعة (ج) ويظل المستهلك
ينتقل بين السلع ثلاث إلى أن يتحقق التعامل المطلوب الذي عنده تتساوى
المنافع الحدية للسلع المستهلكة مع أثمانها .

ولكن يجب أن نلاحظ أن التوزيع الأمثل لوحدات الدخل بين السلع
الثلاث انمسا هو أمر نسبي وشخصي يختلف من شخص لآخر ومن مكان
وزمان لمكان وزمان . فلا شك أن وجهات النظر تختلف بالنسبة للمحاجات
وليول الأفراد وأنواقهم التي تحدد الأهمية النسبية لكل سلعة ولكل وحدة
من وحداتها .

ولكن ... ورغم أن مبنا تساوى المنافع الحدية مبنا هام في الحياة
الاقتصادية إلا أن تحقيقه تعترضه بعض العقبات . ومن هذه العقبات أن
بعض السلع والخدمات التي يرغب الفرد في استهلاكها قد تكون من طبيعة
معينة كان تكون غير قابلة للتجزئة إلى وحدات مثلا بحيث يتعين استهلاك
السلعة أو الخدمة مرة واحدة . وقد تكون سلعة نادرة يضطر المستهلك
إتمامها إلى تخصيص جزء كبير من دخله للحصول عليها بحيث ينقص ذلك
من الأشباع المرغوب من باقى السلع والخدمات . وفي بعض الأحيان
قد تكون السلعة موجودة ولكنها ليست من نفس النوع أو (المشاركة)
التي تعود الفرد على استعمالها . وفي كل هذه الظروف يتم توزيع الدخل
أو الموارد بوجه عام على السلع والخدمات بدرجة لا تكفل القدر المرغوب من
الأشباع نظرا لما يواجهه المستهلك من ظروف معينة .

تفسير سلوك المستهلك وتوقعه عند حد التوازن :

ما معنى أن يستمر الفرد في استهلاك وحدات من سلعة الى حد معين ثم يبتعد في الانتقال بدخله للحصول على وحدات من سلعة أخرى - ولماذا يتوقف عند نقطة معينة وعند عدد محدود من الوحدات - ليس قبله وليس بعده ؟

لا شك أن الفرد - إذا سلك سلوكا اقتصاديا - إنما يسأل بمقتضى هذا السلوك الحصول على أقصى اشباع ممكن Maximum Satisfaction في حدود الموارد المتاحة لديه وبالتالي لا يصح أن يوجه كل الموارد لاشباع حاجة واحدة أو بعض الحاجات وترك الأخرى دون اشباع - ولذلك كان من المنطقي أن يقوم بتوزيع دخله على الحاجات بنسب معينة حسب أهميتها لديه أو حسب شعوره بالحاجة إليها ، وهو في هذا الصدد يحاول أن يحقق الاشباع عن طريق توزيع الموارد على الحاجات بحيث تتصاري منافعتها الحدية مع أوجه الاتفاق من دخله ، وبحيث لا يضيى بوحدة تقنية (لها منفعة حدية معينة في نظره) الا وهو متأكد من أن سيحصل على ما يجاوزها من وحدات المنافع من السلع المستهلكة - وهذا ما يسمى بشرط تعظيم المنفعة Maximising Utility

ومن المعروف من دراستنا السابقة أن المنافع الحدية تتناقص مع الاستمرار في استهلاك الوحدات من سلعة معينة ولذلك فإن الوحدات الأولى من السلعة تعطي للمستهلك أعظم قدر من المنافع في التناقص تدريجيا لدرجة يجد عندها المستهلك أن من صالحه التحول بوحدهاته النقدية الى سلعة أخرى تكفل له (الوحدات الأولى) منها أعظم قدر من المنفعة وهكذا (١) .

(١) في الواقع أن توزيع الفرد لوارده على الحاجات لا يأخذ في حسبانته الموارد والحاجات الحاضرة فحسب وإنما يتطلع الى المستقبل ولذلك نجد أن هناك توزيعا للموارد قد يحقق اشباعا حاليا وتوزيعا للموارد يحقق اشباعا مستقبلا يتمثل في اقتطاع جزء من موارد الفرد وتأجيل استخدامه لفترة لاحقة يرى الفرد (من وجهة نظره الشخصية) أن المنافع الحدية التي تعود عليه من انفاقه مستقبلا اكبر من تلك التي تعود عليه في الوقت الحاضر - فهو هنا يوازن بين منافع حالة ومنافع مستقبلية - وهذا ما يطلق عليه لفظ الادخار Saving والادخار هو اقتطاع جزء من الدخل لا يوجه للاستهلاك حالا - وهو تصرف اقتصادي يتضمن اتخاذ اجراء

وتوزيع الموارد على هذه المسورة يسمى التوزيع الانصافى
 Optimum distribution (١) أى التوزيع الذى يحقق أقصى اشباع
 للاقصى ممكن فى حدود الموارد المتاحة سواء تم ذلك بتصرف ايجابى
 فى وحدات الدخل (بالانفاق) أو بتصرف سلبى (الانسار) حيث أن كلا
 الطرفين يشبع حاجة فى نفس المستهلك أو الدخر .

وهنا نفرق بين حالتين :

١ - التوزيع الأمثل بين مجموع السلع بفرض ثبات وحدات الدخل .

ب - التوزيع الأمثل بين مجموع السلع بفرض تغير الدخل .

حالة ثبات الدخل :

إذا قام المستهلك بتوزيع دخله بين سلعتين ١ ، ب وكانت اسعارهما
 ثابتة ومحددة بالنسبة له أى (معطيات) ونرمز للثمن بـ (س) بحيث
 يكون ثمن السلعة الأولى (س ١) والثانية (س ب) والدخل ثابت وليكن
 ١٢ جنيه مثلا . نتابع فيما يلى سلوك المستهلك وهو يوزع دخله التوزيع
 الأمثل ليعظم المنفعة ويحقق أقصى اشباع ممكن .

يجب أولا ملاحظة أن ما قيمته جنيه واحد من السلعة (١) ، أو (ب) ،
 سيعمل كمية معينة من (١) أو (ب) على الترتيب . فإذا تابعنا (المنفعة
 الحدية) للكميات المستهلكة (مقدرة بالجنيه فى كل من السلعتين نجد
 ما يلى) :

سلبى بالنسبة لجزء من الدخل . وقد عرفه الاقتصادى الانجليزى كينز

Keynes بأنه قرار بعدم الاستهلاك اليوم ليس الا

انظر :

G. M. The General Theory op. cit. p. 226

ايضا : جمعية زهران : مشكلات التنمية الاقتصادية (تنمية المدخرات

فى البلاد المتخلفة ، الباب الاول ، ص ١٠٥ .

From the Alexandria Lib. . GOAL

السلعة (ب)		السلعة (ا)	
الكمية المستهلكة بالجنيه	الكمية المستهلكة بالجنيه	الكمية المستهلكة بالجنيه	الكمية المستهلكة بالجنيه
٣٠	١	٤٠	١
٢٩	٢	٣٦	٢
٢٨	٣	٣٢	٣
٢٧	٤	٢٨	٤
٢٦	٥	٢٤	٥
٢٥	٦	٢٠	٦
٢٤	٧	١٢	٧
٢٠	٨	٤	٨
١٢	٩	٢	٩

في الجدول السابق يتضح أننا نقارن بين اتفاق وحدات نقدية على كل من ١ . ب فإذا بدأ المستهلك في اتفاق الوحدة النقدية الأولى من مخطه (الجنيه الأول) وكان أمامه السلعتان فسيبتجه فوراً لاستهلاك السلعة (ا) التي تعطيه ٤٠ وحدة منفعة وذلك لأنه لو اتجه إلى السلعة (ب) لحصل على (٣٠) وحدة فقط وإذا أراد اتفاق وحفتين من النقود (٢ جنيه) فسيجد من صالحه أيضاً اتفاق الجنيه الثاني على السلعة (ا) لأنها تعطيه مقابل تنازله عن الجنيه الثاني (٣٦ وحدة) بينما لو انفق على السلعة (ب) لحصل على ٣٠ وحدة فقط مقابل ذلك .

ويتم نفس الأمر بالنسبة للجنيه الثالث فيتجه به إلى السلعة (ا) ويشتريها لأنها تحقق له ٢٢ وحدة مقابل ٢٠ وحدة فقط من السلعة (ب) .

فإذا أراد اتفاق الجنيه الرابع فإنه يلاحظ أن السلعة (ب) تعطيه ٣٠ وحدة منفعة وهي أفضل مما سيحصل عليه من السلعة (ا) أي ٢٨ وحدة فقط .

وهنا يوجه المستهلك الوحدة النقدية الرابعة للحصول على السلعة
(ب) ويترك السلعة (١) .

فإذا أراد المستهلك اتفاق كل دخله على السلعتين معا فإن من مصلحته
الحصول على ما قيمته ٥ جنيهات من السلعة ١ و ٧ جنيهات من السلعة
(ب) لأن عند هذه النقطة يتفق دخله البالغ ١٢ جنيه بين السلعتين بحيث
تتساوى المنفعة الحدية لما قيمته واحد جنيه في السلعة (١) مع المنفعة
الحدية لما قيمته جنيه واحد من السلعة (ب) عند هذه المفرد وهي ٥
جنيهات من (١) ، ٧ جنيهات من (ب) وكلاهما يحقق منفعة حدية قدرها
١٤ وحدة كما هو موضح بالجدول السابق .

حالة عدم ثبات الدخل :

والآن نتابع ماذا يحدث لنقطة توازن المستهلك إذا تجاهلنا فرض
ثبات الدخل وثبات الأسعار . وهنا أيضا نفرق بين حالتين :

الأولى : تغير الدخل بقاء الأسعار على ما هي عليه ، وهو ما يؤدي الى تغير
المنافع الحدية للسلع والوحدات النقدية .

الثانية : تغير الأسعار وهو الفرض الذي يوضح المساهمة القيمة التي
قدّمها (مارشال) في مجال التحليل بالمنفعة حيث تمكن من اشتقاق
منحنى الطلب لمجموع السلع والخدمات باستخدام تحليل المنفعة
الحدية .

وتبدأ بهذا التحليل تمهيدا لدراسة اثر كل من الدخل والاحتمال في
تحديد نقطة توازن المستهلك .

(اثر تغير الأسعار في نقطة توازن المستهلك) (١) اشتقاق منحنى
الطلب من نظرية المنفعة : *Affect of a change in Price*

من دراساتنا السابقة للطلب تبين أنه دالة متناقصة للثمن بمعنى أن
ارتفاع الثمن يعمل على انكماش الطلب وانخفاضه يؤدي الى تمدده .

(١)
Royal Brandis : Principles of Economics. op. cit p. 363
ch. 20 (behind the demand curve, Utility and indifference.

وقد أوضحنا ذلك بياناً عند دراستنا لجانب الطلب وبيننا أن هناك علاقة عكسية بين وحدات الطلب المستهلكة عند مختلف مستويات الأسعار كما رأينا أن منحنى الطلب يتجه من الشمال الغربي إلى الجنوب الشرقي على محورين أحدهما يحدد الكمية المطلوبة والآخر يوضح مستويات الأثمان .

ويمكن الآن باستخدام فكرة المنفعة الحدية وتوازن المستهلك أن نلهم تفسيراً لاتجاه هذا المنحنى على النحو التالي :

رأينا أن المستهلك يوزع دخله على مجموعة السلع أو الخدمات مراعيًا تعظيم المنفعة في حدود دخله الناتج وفي حدود الأسعار السائدة في السوق (وهي أسعار ثابتة) فإذا حدث وارتفع سعر سلعة ما ، فهل تتغير نقطة توازن المستهلك ؟ وبأي مقدار ؟ وإذا حدث وانخفض سعر سلعة ما ، فهل يتحقق نفس الأمر ؟

للإجابة على ذلك ولسهولة العرض نفترض أن هناك مصليات ثابتة وهي : الدخل ، وذوق المستهلك ، واثمان السلع الأخرى .

١ - فإذا ارتفعت الأسعار وكان المستهلك يواجه كل دخله لسلعة واحدة ولكن الأرز مثلاً وكان ثمن الكيلو الواحد ٥ قروش ، فإن المنافع الحدية لمستهلكه وحداث الأرز بالكيلو ستكون كالآتي :

الوحدات بالكيلو	١	٢	٣	٤	٥	٦	٧
المنفعة الحدية	٤٠	٢٨	٢٥	٢٢	٢٨	٢٠	١٠

وطبقاً لما سبق دراسته فإن المستهلك يوازن استهلاكه بحيث يتساوى

$$م ح الأرز = م ح ن (المنفعة الحدية للوحدة للتقدي)$$

ثمن الأرز

فإذا كانت المنفعة الحدية لاتفاق المستهلك التقدي = ٤ وحدات منفعة فإن المستهلك سوف يشتري الوحدات من ١ : ٦ حيث أنه عند الكيلو السادس يكون الوضع هو :

$$م ح الأرز = \frac{٢٠}{٥} = ٤ = م ح ن (م ح ن)$$

ثمن الأرز

فإذا حدث وارتفع ثمن الأرز إلى ٨ قروش للكيلو الواحد فإذ
للمستهلك سيقتصر على شراء الأربعة كيلو الأولى حيث أنه عند الكيلو الرابع

$$M \text{ ح الأرز} = \frac{22}{8} = 2.75$$

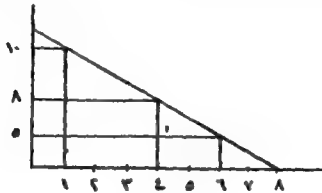
يكون $E = 2$ وهي تماثل المنفعة الحدية للوحدات
ثمن الأرز
التقنية المنفعة •

فإذا ارتفع ثمن الكيلو إلى ١٠ قروش فإن المستهلك سوف يقتصر

$$M \text{ ح الأرز} = \frac{20}{10} = 2$$

على شراء كيلو أرز واحد ذلك أن $E = 2$ هي الوحدة الأولى
ثمن الأرز
وهي تماثل المنفعة الحدية للوحدات التقنية المنفعة •

فإذا نحن حددنا هذه المستويات الثلاث على الرسم البياني التالي نجد
أن المنحنى الذي يمر بها يأخذ اتجاه الشمال الغربي إلى الجنوب الشرقي
وهو نفس اتجاه منحنى الطلب •



شكل (٥٥)

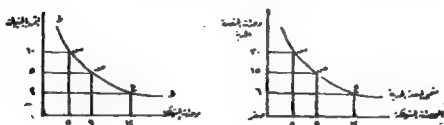
ولكن يجب ملاحظة أن ارتفاع الأسعار - مع افتراض ثبات الدخل -
يعني أن المنفعة الحدية للدخل الحقيقي ستتجه للارتفاع (ويلاحظ هنا
انخفاض الدخل الحقيقي مع ثبات الدخل النقدي) • وتفسير ذلك أن
ارتفاع ثمن الأرز يجعل القوة الشرائية التي في يد المستهلك أقل من
ذئ قبل • والدليل على ذلك أنه بعد أن كان يحصل على ٦ كيلو من الأرز ،
أصبح يحصل على ٤ فقط ثم اقتصر على كيلو واحد • أي أن قدرته على

الشراء انخفضت وفي نفس الوقت جعلته يرفع من تقييم منفعة للوحدة النقدية التي لديه .

فإذا فرضنا أنه على أثر ارتفاع الأسعار (وبقاء العوامل) الأخرى ثابته (أن ارتفعت المنفعة الحدية للمدخل النقدي من ٤ وحدات منفعة (عندما كان ثمن الكيلو ٥ قروش) إلى ٦ وحدات منفعة (عندما أصبح ثمن الكيلو ٨ قروش) وإلى ١٠ وحدات منفعة (عندما أصبح ثمن الكيلو ١٠ قروش) .

هنا نصل إلى نتيجة هامة وهي أن ارتفاع أسعار السلعة ما يعمل على تراجع الطلب عليها لأن المنفعة الحدية للوحدة النقدية تصبح أكبر من المنفعة الحدية للوحدة من السلعة ويتوقف المستهلك عن الشراء عند تساوي المنفعة الحدية للوحدة المستهلكة مع المنفعة الحدية للوحدة النقدية المنفقة عليها .

ومن المعروف أن المنفعة الحدية للوحدات الأولى من السلعة المستهلكة تكون أكبر من المنفعة الحدية للوحدات التي تليها في الاستهلاك (ق - تناقص المنفعة) ، ويوضح الشكل رقم (٥٦) هذه القاعدة :



شكل (٥٦)

وفي الشكل السابق نجد أن المستهلك يحصل على ٣٠ وحدة منفعة نظير استهلاكه ٥ وحدات من السلعة . فإذا ارتفع استهلاكه إلى ٩ وحدات منها تتراجع المنافع الحدية إلى ١٥ وحدة فقط . وإذا ارتفع استهلاكه إلى ١٢ وحدة تتناقصت المنافع الحدية إلى ٦ وحدات فقط وهكذا .

وبناء عليه يمكن أن نوضح ذلك برسم لمنحنى الطلب يحدد الكميّات التي يكون المستهلك على استعداد لشراؤها عند مختلف مستويات الأسعار .

وفي الشكل على اليسار يحدد المحور (س) الوحدات المستهلكة

والمحور (س) الثمن بالوحدات النقدية والأثمان التي تحدت اماننا هي
١٠ جنيه ، ٥ جنيه ، ٢ جنيه .

فإذا فرضنا أن المنفعة الحدية لوحة الاتفاق النقدي للمستهلك = ٢
وحدات منفعة . كان المستهلك يجد من مصلحته أن يشتري الكمية من

المنفعة الحدية للمستهلكة
للسلع التي تكون فيها
$$\frac{\text{المنفعة الحدية للمستهلكة}}{\text{ثمن هذه الكمية}} = ٢ \text{ وحدات}$$

منفعة .

ذلك أن ٢ وحدات منفعة هي ذاتها مقدار المنفعة الحدية للانفاق
النقدي على السلع والخدمات الأخرى .

والمستهلك هنا يحاول الوصول الى درجة تتساوى فيها المنفعة الحدية
لما قيمته جنيه واحد من السلعة المستهلكة مع المنفعة الحدية لما قيمته جنيه
واحد من السلع الأخرى .

ولذا كان ثمن الوحدة من السلعة ١٠ جنيهات فإن المستهلك يشتري

المنفعة الحدية للسلعة
كمية من السلع تكون فيها
$$\frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة}}{\text{ثمن السلعة}} = ٢ \text{ وحدات منفعة} .$$

وعند ثمن ١٠ جنيهات يمكن الحصول على خمس وحدات فقط لأنها

٢٠

هي التي تعليه ٢٠ وحدة منفعة حدية
$$\frac{٢٠}{١٠} = ٢$$
 عند مستوى استهلاكه

٥ وحدات .

وعند هذا المستوى نحصل على النقطة (س) على المنحنى وهي
نتيجة تلاقي ثمن الوحدة مع عدد الوحدات التي يجب على الفرد استهلاكها
في ظل شرط تساوي المنفعة الحدية للسلعة مع المنفعة الحدية للوحدة
النقدية .

فإذا انخفض ثمن الوحدة من السلعة من (١٠) جنيهات الى (٥)
جنيهات فإن المستهلك سوف يطلب عددا أكبر من الوحدات وهو (٩) وحدات

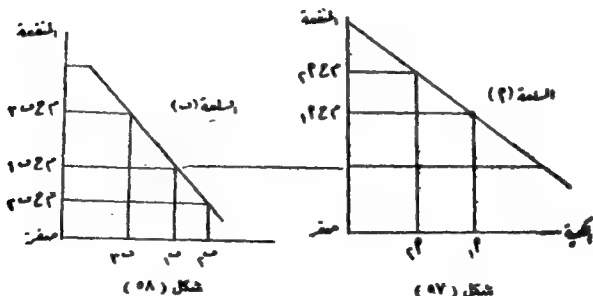
بدلاً من (٤) • ذلك أن المنفعة الحدية لتسبع وحدات من السلعة هي (١٥) وحدة منفعة • وحيث أن المنفعة الحدية لما قيمته جتبه واحد = ٢ وحدات منفعة ، كائننا نحصل على النقطة (ح) على المنحنى ، والتي توضح جملة آخر الطلب أكبر عند مستوى ثمن أقل •

فإذا انخفض ثمن الوحدة من السلعة إلى ٢ جنيهه فقط ، يطلب المستهلك ١٢ وحدة من السلعة • ذلك أن المنفعة الحدية للوحدة تكون ٦ وحدات منفعة وهي أكثر من تكلفة الوحدة النقدية ونحصل على النقطة (ع) على المنحنى •

وهكذا يتحدد على المنحنى النقطة س ، ح ، ع ويسمى المنحنى بمنحنى الطلب (ط ط) وهو الموضح في الشكل (٥٧) والتي تؤكد مرة أخرى للعلاقة العكسية بين الثمن والطلب ، وأن الطلب هو دالة متناقصة للثمن •

ويمكن الآن أن نتابع سلوك المستهلك ، ومنحنى الطلب يوضح ذلك في حالة ما إذا كان أمام المستهلك سلعتان ١ ، ب وفرضنا ثبات كل الظروف الأخرى •

والشكلين الآتيين يوضحان ذلك :



في الشكل (٥٨) سلعتان (١) ، (ب) يمثلها الشكل في الصفحة
السابقة -

إذا فرضنا أن الدال (معطاه) . وإن المستهلك سوف ينفق هذا
الدخل كله على السلعتين ١ ، ب . وكان ثمن الوحدة من (١) هو (س ١)
وسعر الوحدة من (ب) هو س ب ١ .

وإذا كان س ١ ضعف س ب ١ ، وإراد المستهلك تمظيم المنفعة الكلية ،
أي تحقيق حالة توازن ، فإنه يتعين عليه أن ينفق هذا الدخل طبقا للشرط
السابق في توازن المستهلك بحيث تكون :

$$م ح م = \frac{١ ح م}{س ب} = \frac{١ ح م}{س ١} \quad م ح م \text{ واحد جنيه (م ح ن) ؟}$$

ولما كان (م ح ١) ضعف (م ح ب ١) يكون من السهل تمحيه مسطوي
الطلب للسلعة (١) عند ثمن (س ١) بحيث يحصل المستهلك على
الكمية (١) .

ولكن ماذا عن الكميات الأخرى من السلعة (١) ، إذا تغيرت
أسعارها وبقيت السلعة (ب) أسعارها ثابتة ؟

من المعروف أن ارتفاع ثمن السلعة يؤدي إلى تناقص المنفعة الحدية
للوحدات النقية . فإذا ارتفع ثمن السلعة (١) إلى (س ١) واستمر

$$\text{المستهلك في استهلاك نفس الكمية من السلعة (١) فإن} \frac{١ ح م}{س ١} \text{ مستقر}$$

مقدارا أقل . إذ أنه لو طلب السلعة عند ثمن (س ١) معنى ذلك أنه سوف
ينفق وحدات من دخله أكبر على السلعة (١) وهو انفاق أكبر مما
ينفقه على السلعة (ب) بحيث أن ما يترك من الدخل للحصول على السلعة
(ب) سيكون مقدارا أقل .

وبما أن (س ب) هو ثمن ثابت ، فإن ذلك من شأنه أن يقلل من
عدد الوحدات التي يستطيع المستهلك الحصول عليها من السلعة (ب)
فيتنخفض استهلاكه إلى (ب ٢) بعد أن كان (ب ١) .

وطبقا للقاعدة العامة ، فإن تراجع استهلاكه من (ب) الى (ب^٢) يرفع
المنفعة الحدية للوحدة من السلعة (ب) - فترتفع من (م ح ب) الى
(م ح ب^٢) .

ولا شك أن زيادة المنفعة الحدية للسلعة (ب) تؤدي الى أن يكون .

$$\frac{١ ح م}{س أ} > \frac{١ ح م}{س ب}$$

ويعنى آخر أن المنفعة الحدية لها قيمته واحد جنبيه من السلعة
(أ) ، ستكون أقل من المنفعة الحدية لها قيمته واحد جنبيه من السلعة (ب) .
ويصبح المستهلك فى حالة عدم توازن ، ولا يحقق تعظيم المنفعة المشروطة .

ونتيجة لهذا أن يستمر المستهلك فى طلب الكمية (أ) من السلعة (أ) .
بعد أن ارتفع الثمن الى (س أ) - ويبدا فى تحويل بعض إنفاقه من السلعة
(أ) التى ارتفع ثمنها الى السلعة (ب) التى لازال ثمنها ثابتا .

وفى هذه الحالة تتساوى الخسارة الناشئة عن عدم استهلاك مائتيه
واحد جنبيه على السلعة (أ) مع المنفعة الحدية الناشئة عن استهلاك واحدة
من السلعة (ب) .

$$\text{وبما أن } \frac{١ ح م}{س أ} > \frac{١ ح م}{س ب} \text{ فـ } \frac{١ ح م}{س ب} \text{ أقل من } \frac{١ ح م}{س أ} \text{ فـ } \frac{١ ح م}{س ب} \text{ يتحول المستهلك الوحدات.}$$

للتعبية من دخله الثابت من السلعة (أ) الى السلعة (ب) يعظم المنفعة
الكلية - ويستمر المستهلك فى تحويل الإنفاق من السلعة (أ) الى السلعة
(ب) طالما أن المنفعة الحدية لها قيمته واحد جنبيه من السلعة (أ) - الأسفل
من المنفعة الحدية لها قيمته واحد جنبيه من السلعة (ب) .

ويقل يتنازل عن عدد من وحدات (أ) (وهو ما يرفع المنفعة الحدية
للوحدات الباقية من (أ) قريبا) ويشتري وحدات من (ب) (وهو
ما يخفض المنفعة الحدية للوحدات من (ب) قريبا) الى أن يصل الى
المستوى الذى تتساوى فيه المنفعة الحدية للجنبيه الواحد فى السلعة (أ)
مع المنفعة الحدية للجنبيه الواحد فى السلعة (ب) .

ومن الطبيعي أن يستلزم ذلك انتقال استهلاك (ب) من النقطة (ب) إلى (ك) ، ونقص الكمية المستهلكة من (١) إلى (٢) ، وتكون الكميات (١ ، ب) هي مستوى توازن المستهلك بحيث أن :

$$\frac{C_1}{S_1} = \frac{C_2}{S_2}$$

اثر تغير دخل المستهلك مع بقاء الاسعار ثابتة :

في الاجزاء السابقة درسنا حالة توازن المستهلك عند افتراض ثبات الدخل وتغير اسعار السلع . وتناولنا بالبحث اثر تغير الاسعار في حالتين : **الاولى :** توجيه كل الدخل للاتفاق على سلعة واحدة ، **والثانية :** توجيهه للدخل للاتفاق على أكثر من سلعة مع تغير سعر احدهما وثبات الأخرى .

وفي هذا الجزء من الدراسة نتابع كيفية تحديد نقطة توازن المستهلك اذا فرضنا ثبات الاسعار وباقى العوامل الأخرى ثم تغير الدخل (ارتفاعه أو انخفاضه) .

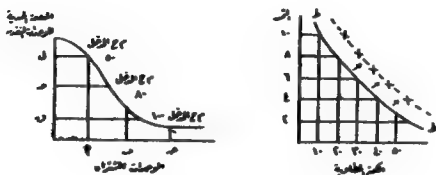
ومن الواضح انه اذا زاد دخل المستهلك النقدي مع بقاء الاسعار ثابتة فان ذلك يعنى زيادة في دخله الحقيقي ، بمعنى أن القوة الشرائية لديه سوف ترتفع (وهنا نلاحظ أن القوة الشرائية ترتفع لا بسبب انخفاض اسعار السلع كما رأينا في المثال السابق ، فاسعارها هنا ثابتة ، وانما ارتفاع القوة الشرائية راجع الى زيادة الوحدات النقدية لدى المستهلك مما يرفع من قدرته على شراء وحدات أكبر من السلعة أو الخدمة) .

ومع ذلك يجب ملاحظة أن زيادة الوحدات النقدية لدى المستهلك تؤدي الى تناقص المنافع الحدية للوحدات النقدية الأخيرة من هذا الدخل . ويتربط على هذا نتيجتين هامتين :

الاولى : أن منحني الطلب سيبتجه على اثر زيادة الدخل مع ثبات اسعار السلع الى أعلى جهة اليمين موضحاً زيادة استهلاك الفرد من السلع .

الثانية : أن المنحنى الذى يحدد المنفعة الحدية لوحدات الدخل النقدي سيتجه الى اسفل دلالة على تناقص المنافع الحدية للوحدات النقدية والتي يرجع تناقص منافعها لزيادة عددها فى حوزة المستهلك (١) .

ويوضح الشكل (١) الحالة الأولى ويوضح الشكل (ب) الحالة الثانية على الوجه الآتى :



شكل (٥٩)

فى الشكل (٥٩) نجد أن منحنى الطلب الأسمى (ط ط ') يمثل مستويات لطلب المستهلك عند حدود دخله اللقيم . فإذا زاد الدخل (مع بقاء ثمن الوحدات ثابتا) فإن الاستهلاك يزداد وبالتالي تتحدد مستويات أخرى على يمين المستويات الأسمى لشكل منحنى جديد جهة اليمين .

وتفسير ذلك يفسر ، إذ أن زيادة الوحدات النقدية تؤدي الى انخفاض المنفعة الحدية للوحدات الأخيرة من الدخل بحيث تقل عن المنفعة الحدية

(١)

Royal Brandis : Principles op. cit. p. 380 (income effect and Substitution effect -

للوحدات من السلع عند مستوى الأسعار الثابت . وهذا ما يدفع المستهلك لاتخاذ قرار بالشراء ، أو بمعنى آخر الى رفع الطلب على الوحدات من السلع ، فيزيد مقدار ما يستهلك منها .

فعند مستوى الثمن ١٠ قروش مثلا كان المستهلك يطلب ١٠ وحدات فقط من السلعة ولكن على اثر زيادة الدخل ربما طلب ٢٠ وحدة ، وعندما انخفض الثمن الى ٨ تزايد الطلب من ٢٠ وحدة الى ٣٠ وحدة وهكذا . . . ويمكن متابعة التحول في طلب المستهلك بمقارنة المنحنى (ط / ط) بالمنحنى الذى على يمينه مباشرة .

اما الشكل (ب) - يوضح الموقف من زاوية اخرى تتلخص في ان مستويات الدخل لدى المستهلك اذا تفاوتت ، فهي تؤدى الى تفاوت مسائل في المنافع الحدية للوحدات الاخيرة من الدخل عند كل مستوى .

فاذا فرضنا ان الدخل ارتفع من ٥٠ الى ٨٠ الى ١٠٠ فان ذلك يعنى امرين : زيادة حجم المشتريات ، وتناقص المنافع الحدية للوحدات الاخيرة من الدخل وكلا الامرين يعبر عن فكرة واحدة .

م ح ن (١)
فعند مستوى الدخل ٥٠ جنيه مثلا كان _____ تؤهل المشتري
من ن

م ح ن
(١) يطلق (فلنر) على _____ اصطلاح (المنفعة الحدية للانفاق
من ن

النقدى على السلعة) ويختصرها $Marginal\ Utility\ of\ expenatiture\ on\ a\ goods$ وهو يفضلها عن تعبير باريتو $Weighted\ marginal\ Utility\ of\ a\ good$

وعلى اى حال المعنيين مترادفين ، والذى يهتما هنا هو متابعة التغيرات في المنفعة الحدية للانفاق النقدي والذى رمزنا لها بالرمز م ح ن
_____ وهى عبارة عن المنفعة الحدية لآخر وحدة نقدية منفقة مقسومة
من ن

على السلعة او الخدمة .

راجع :

Fellner : Modern Economic Analysis : op. cit. ch 14 p. 162-163.

لأحداث نقطة توازن عند الكمية (م ١) من السلعة الثابتة الائتمان .

وعندما زاد الدخل إلى ٨٠ جنيه انخفضت $\frac{C}{Y}$ إلى المستوى $\frac{C}{Y}$.

(و) بحيث تسمح بشراء الكمية (م ب) من السلعة الثابتة الائتمان .

وعندما ارتفع الدخل إلى ١٠٠ جنيه انخفضت $\frac{C}{Y}$ إلى المستوى $\frac{C}{Y}$.

(ق) بحيث تسمح بشراء الكمية (م ج) من السلعة الثابتة الائتمان .

وعند توصيل المستويات الثلاثة نجد أمامنا منحنى يطلق عليه خط الاستهلاك الدخل $Income\ Consumption\ Curve$ وهو المنحنى الذى يوضح العلاقة بين زيادة الدخل وزيادة الاستهلاك .

ويمكن أن نعبر عن ذلك بصورة أخرى يتضح فيها أثر زيادة الدخل النقدي للمستهلك وانخفاض المنفعة الحدية للانفاق النقدي على أثر ذلك وهي ما رمزنا له (م ح ن) .



شكل (٦٠)

نلاحظ من الشكل السابق انه علم اثر زيادة الدخل وانخفاض (م ح ن) تتراجع نقطة التوازن من ه (١) إلى ه (٢) ، ويتحول منحنى المنفعة الحدية للانفاق النقدي على السلعة (١) من (١) إلى (٢) .

الا انه نلاحظ أن انحدار (م ح ن) إلى أسفل لا يستلزم بالضرورة زيادة الكمية المستهلكة من السلعة (١) بحيث يتحرك من ١ إلى ٢ . فهناك مع زيادة الدخل سلع أخرى قد تكون متنافسة أو متكاملة مع السلعة (١) ولا بد أن تدخل مواقف هذه السلع في الاعتبار .

المبحث الثالث

التحليل الحديث لطلب المستهلك

باستخدام منحنيات السواء

الفكرة الأساسية في منحنيات السواء

إن تصرفات الفرد الاقتصادي إذا وضعت موضع التحليل يتضح أنها تنعكس في جانبين رئيسيين ، أحدهما ظاهري ملموس يتلخص في المفارقة بين الوحدات الإضافية لمختلف السلع • وهي ما تعرف (بالمعدل الحدي للاحتلال) • وثانيهما داخلي أو (نفسي) يتمثل في الموازنة التي يجريها الفرد بين المنافع التي يحصل عليها من استهلاك مختلف السلع وهذه ما تعرف (بالموازنة المنفعية) • وهذه الموازنة المنفعية تذهب إلى أن المنفعة التي يحصل عليها المستهلك قابلة للقياس • ومن الواضح أن (المعدل الحدي للاحتلال) يحدد أساسه في (الموازنة المنفعية) رغم استقلالهما الظاهري (١) •

ولذلك نجد أن التحليل التقليدي يقف موافقا مغايرا للتحليل الحديث • إذ يعتمد التحليل التقليدي لطلب المستهلك كما ذكرنا على فكرة المنفعة ، أي على الموازنة بين المنافع التي حصل عليها المستهلك من مختلف وحدات السلع (وهي جميعا منافع من طبيعة واحدة تمكن المستهلك من الموازنة بينها • بحيث يفتح المجال واسعا أمام إمكان قياس المنفعة وتقسيمها إلى وحدات متماثلة تصلح كل وحدة منها أساسا لهذا القياس •

لقد عكس هذه الحقيقة تعبير مارشال من (أن مفهوم المنفعة نسبي ، وهو مفهوم يوضح العلاقة بين شيئين في مكان معين وزمان معين) ومعنى ذلك أن منفعة الشيء تتحدد على ضوء وجود شيء آخر بحيث لا يمكن قياس منفعة شيء إلا إذا تمت مقارنتها بشيء •

ولهذا تعرض التحليل التقليدي لهجوم شديد من الاقتصاديين

(١) رفعت المحجوب : الاقتصاد المياري ، الجزء الثاني ، القيمة والتوزيع - القاهرة ١٩٦٨ ، ص ٨١ •
J.M. Henderson and R.E. Quand : Op. cit.
[.... W. Stranly Jerons, leon Walras and Alfred Marshal
Considered Utility measurable just as the weight of objects).
Ch 2 P. 6] .

للحديثين لاجتماده على امكان قياس المنفعة - فالمنفعة من طبيعة شخصية ، ولا يمكن قياسها الا قياسا شخصيا ، ولذلك يتعذر - ان لم يكن مستحيلا - للقرنة بين المنافع التي يحصل عليها مختلف المستهلكين .

فالمستهلك المفرد (يقوم بعمل سلم الاختيار الخاص به وحده) - على اساس قياس وحدات المنفعة التي يحصل عليها من استهلاك كل وحدة من سلعة ما ، وهو يعتمد في ذلك على المفاضلة بين الوحدات الاضافية من هذه السلع ، وهذا ما يعرف (بالعمل المزدى للاحتلال) .

وهكذا أكد الحديثين (مثل هيكس) ان القياس الكمي للمنفعة مستحيل (١) - وهو ما يسمى Cardinal Measurment of Utility

بينما في الامكان قياسها قياسا نسبيا وهو Ordinal Measurment of Utility بمعنى انه اذا تعذر القول بأن منفعة الوحدة الاولى والثانية من السلعة (١) مثلا تقدر بعدد من الوحدات التقنية (٥ وحدات او ١٠ وحدات) او بكذا وحدة من وحدات المنفعة ، فانه من المقرر القول بأن منفعة الوحدة الاولى من السلعة (اكبر) من منفعة الوحدة الثانية وهكذا دون ان نمس (اكبر بكذا أو اقل بكذا) .

فالقياس هو قياس نسبي اذن (او قياس ترتيبي) وليس (قياسا كليا) مثلما حاول مارشال ومن سبقوه ، ومن اتوا من بعده يأخذون بمثل ما أخذ :

والواقع انه مازال هناك جدال حتى اليوم في امكان قياس المنفعة قياسا كليا - ومن الذين ساهموا في هذا الموضوع الأستاذ روبرتسون (٢) الذي قدم فكرة ملخصها ان المنفعة في الاقتصاد لا تختلف كثيرا عن الحرارة في الطبيعة فكلاهما صعب القياس ، وكما يمكننا استخدام الزئبق

(١) وصل جوستاف كاسل الى نفس النتيجة سنة ١٨٩٩ أى في نفس الوقت الذي كان يبحث فيه (باريتو واليافين) - ولكنه أبعد من (باريتو) لدرجة انه زعم انه قاير على الاستغناء عن أى مفهوم للمنفعة إطلاقا .
(٢)

.Dennis Robertson op. cit.

للتابعة التغير الذي يطرأ على درجة الحرارة ، يمكننا قياس التغير في المنفعة (قياسا كيميا) .

وحتى الآن مازال الخلاف قائما بين الكمييين ، والنسيبيين ، بل انه يزداد غموضا كلما حاول فريق منهم الدفاع عن وجهة نظره .

كيفية تكوين منحنيات السواء (١) :

اسلوب منحنيات السواء يعتبر بديلا ومكملا لاسلوب تعظيم المنفعة (الكلاسيكي) وقد استخدمها النسيبيون في شرح وتفسير سلوك المستهلك وفي شرح وتحليل منحنيات الطلب للسلع المختلفة وهو اسلوب يتميز عن الاسلوب التقليدي في انه يتغاضى عن التحديد الكمي للمنفعة ، والفروض التي وضعها التقليديون لتحديد فكرة (تناقص المنفعة الصحية ، والتي تقتصر على المقارنة بين الاشباع الذي يحققه المستهلك من مجموعة معينة من السلع والاشباع الذي يحققه من مجموعة اخرى .

وعلى الرغم من ان اسلوب منحنيات السواء لم يأخذ بالفروض الخاصة بقياس المنفعة (كيميا) الا انه كما ذكرنا - كلا الفريقين مكمل للآخر .

وتحدد منحنيات السواء صورا بيانية لدرجة تفضيل المستهلك ، وثوقه بالنسبة للسلع والخدمات المختلفة . ولفهم طبيعة منحنيات السواء نحدد عدد السلع المتوفرة للمستهلك بسلعتين فقط هما 1 ، ب وواسطتهما نستطيع الحصول على منحنيات السواء للمستهلك لهاتين السلعتين عن طريق مواجهته ببعض التوليفات الممكنة والمختلفة لهاتين السلعتين ، بحيث

(١) اصطلاح منحنيات السواء Indifference Curves

في اللغة العربية يأخذ أكثر من معنى فهو في بعض المؤلفات (منحنى التردد) وفي أخرى (منحنى عدم الاهتمام) وذلك لأن المستهلك يكون مترددا بين مجموعة وأخرى في المنحنى الواحد فهو في موقف (عدم اهتمام أو عدم ميالة) لأن كل نقطة تغطي مجموعة المنافع التي تعطيها أي نقطة أخرى على المنحنى . ولذلك يستقر عنده أي مجموعة على طول المنحنى . ويمكن مراجعة المؤلفات الآتية في منحنيات السواء .

1. Due : op. cit. P. 50

2. Hailstones and Dodd : op. p. 117. ch 6.

3. Hicks : op. cit., pp. 68-70. 1-5, (Indifference and Compensation and Variation ch. VIII.

يكون الخيار بين افضلهما • ودرجة التفضيل هنا هي الدرجة التي يشعر
عندها المستهلك بالرضا أو الاشباع الأكبر
The maximization of utility

وسوف نفترض امامنا مستهلكا يتميز بالاتزان والحكمة بحيث يمكن
ان يقدم صورة دقيقة عن مدى كفاءة كل توليفة من التراكيبات ويحدد درجة
رضاءه عنها بدقة •

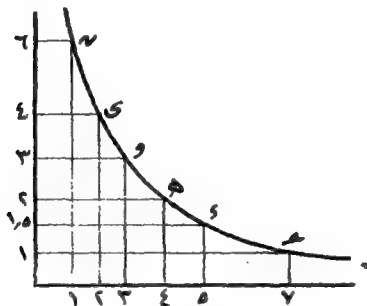
ومن الطبيعي ان معدل التفضيل يختلف من شخص لآخر ومع ذلك
نفضل متابعة هذا المستهلك ولنطلق عليه (س) مثلا •

جدول السواء

سلعة (ب)	سلعة (أ)
بالوحدة	بالوحدة
٦	١
٤	٢
٣	٣
٢	٤
١٫٥	٥
١٫٢٥	٦
١	٧
٠٫٧٥	٨
٠٫٥	٩
٠٫٢٥	١٠

ويوضح الجدول السابق بعض التراكيبات المختلفة من السلعتين
١ ، ب للمستهلك (س) ، الجدول هنا يسمى جدول السواء وهو يستعرض
خبرة تراكيبات معينة لوحدات من السلعتين ١ ، ب للمستهلك (س) • فترى

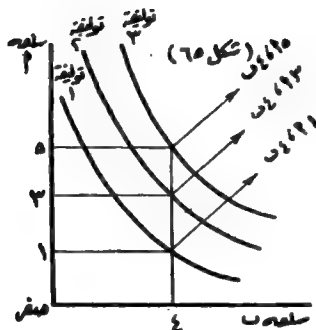
للتوليفة رقم (١) نرى انه من الممكن ان نحصل على منفعة تتساوى تماما مع التوليفة رقم (٢) اذا ما استهلك وحدة واحدة من السلعة (١) و ٦ وحدات من (ب) بدلا من وحدتين من (١) و ٤ من (ب) وكذلك يمكن ان نحصل على نفس المنفعة اذا ما تدبر الامر بحيث حصل كل من (١) ، (ب) على ٣ وحدات أو حصل من (١) على ٤ وحدات ومن (ب) على وحدتين فقط . فاذا حاولنا ترجمة جدول السواء بيانيا نرى الاتي :



شكل (٦٤)

في الشكل يوضح المحور الأفقي وحدات السلعة (١) والمحور الرأسي وحدات السلعة (ب) . ثم من التوليفات الواردة في الجدول أمكن تصوير ذلك بيانيا كما هو واضح بالشكل ، ويسمى المنحنى المرسوم (منحنى السواء) دليلا على انه يتساوى لدى المستهلك ان يحقق أكبر منفعة عند النقطة (ح) أو (د) أو (هـ) أو (و) لأن كلها تضمن له منفعة متساوية . وبمعنى آخر انه يتساوى عنده المنفعة التي يحصل عليها لو حدد مركزه عند النقطة (هـ) أو النقطة (ن) لأن المنفعة الكلية واحدة ان تزيد أو تنقص

فهل هذا هو منحنى السواء الوحيد أم هنالك توليفات أخرى ؟



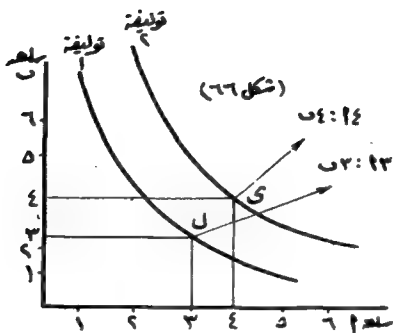
شكل (٦٥)

في الشكل يتحدد على المحور (م) ، والمحور (م) وحدات من السلعة (١ ، ب) والمنحنى رقم (١) يمثل التوليفة الأولى التي تحقق اشباعا للمستهلك من كل من السلعتين (١ ، ب) عند ٤ وحدات من (ب) ووحدة واحدة من (١) .

وكل المنحنيات الأخرى تحدد توليفات مشابهة ويطلق عليها منحنيات السواء لأن المستهلك لا يهتم بالوقوف عند أى نقطة عليها مادام يحصل على درجة أو أخرى من الاشباع باستخدام السلعتين معا .

والشكل يوضح ٤ وحدات من السلعة (ب) فقط بينما يحصل كميات مختلفة من السلعة (١) هي ١ ، ٣ ، ٥ ، ٠٠٠ الخ .

من الواضح أن المستهلك سوف يختار التوليفة الثالثة على التبعين الثالث حيث سوف يتمتع بـ ٥ وحدات من (١) و ٤ وحدات من (ب) وهذا أفضل بالنسبة من الفرضيين الآخرين الذي يحصل فيها على ١٢ ، ٤ ب أي وحدة ١ ، ٤ ب ، ويحاول دائما الثبات عندها لتعظيم النفعة . فلذا لم يستطيع الحصول على التوليفة الممتازة رقم (٣) فإنه يتنازل إلى التوليفة رقم (٢) ثم إلى رقم (١) .



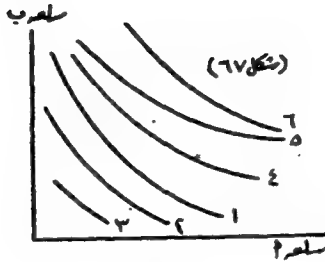
شكل (٦٦)

نلاحظ الآن الشكل رقم (٦٦) وعليه المنحنى الأصلي (توليفة رقم ١) يحقق بمقتضاها المستهلك النفعة الكلية بالمحصل على (٢ وحدات) من السلعة (١) ، (٢ وحدات) من السلعة (ب) وذلك عند النقطة (ل) .

فإذا أراد المستهلك إضافة وحدات جديدة من السلعتين بأن إضافته وحدة واحدة من كل سلعة ، فإن منحنى السواء يتحرك جهة اليمين وتتحدد النفعة الكلية عند النقطة (ي) عندما يحصل المستهلك على ٤ وحدات من كل من السلعتين .

وبنفس الطريقة يمكن توضيح عشرات المنحنيات التي يحدد كل منها درجة من الاشباع أو النفعة عند عدد معين من السلع أو الخدمات . ومن المنطقي أنه كلما زادت درجة الاشباع وعظمت المنافع تحرك منحنى السواء إلى جهة اليمين والعكس صحيح .

ويوضح الشكل رقم (٦٧) ذلك .



شكل (٦٧)

ويمكن أن نقيم القاعدة التالية :

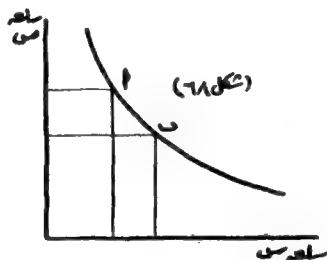
- ١ - كل التوليفات المبنية على منحنى سواء واحد تغطي للمستهلك درجة واحدة من الرضاء وهي متساوية في جميع نطق المنحنى
- ٢ - كل التوليفات الواقعة على يمين المنحنى الاصلى تكون مفضلة بالنسبة للمستهلك عن تلك المنحنىات الواقعة على يساره .
- ٣ - ليس من الممكن تحديد كمية الرضاء أو الاشباع التى سيكتسبها المستهلك من انتقاله من المنحنى الأعلى للأقل أو للأكبر .
- ٤ - تعرف هذه المنحنىات بخريطة السواء .
- ٥ - منحنىات السواء هي الوسيلة التى تصور لنا الاختيار بين سلعتين وجميع نطق المنحنى تمثل اشباعاً متساوياً من مجموعات مختلفة من السلعتين

خصائص منحنيات السواء Characteristic of Indifference Curves

تتميز منحنيات السواء بثلاث خواص رئيسية :

- ١ - أنها تنحدر من أعلى إلى أسفل ، ومن الشمال الغربي إلى الجنوب الشرقي على خريطة السواء .
- ٢ - أنها محدبة نحو نقطة الأصل
- ٣ - أنها لا تتقاطع أبدا .

أولا : كقاعدة عامة تنحدر منحنيات السواء من أعلى إلى أسفل جهة اليمين إلا أن للقاعدة استثناء يظهر عندما يتخذ منحنى السواء شكلا انزياحيا أو راسميا . وانحدار منحنى السواء من أعلى إلى أسفل متجهها إلى اليمين يدل على أن المستهلك لكي يحتفظ بنفس القدر من الإشباع فإنه سيتنقص من كمية من سلعة مقابل أن يزيد من كمية السلعة الأخرى .



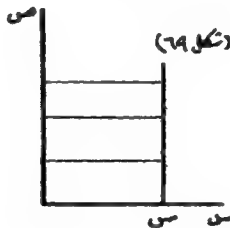
شكل (٦٨)

(1) R.H. Leftwich : An Introduction, op. cit. p. 93,
Henderson and Quandt op. cit., p. 10-12.

فإذا كان المستهلك عند النقطة (١) من الشكل رقم (٦٨) وأراد تخفيض كمية الاستهلاك من السلعة (ص) فإنه لكي يحتفظ بنفس القدر من الاشباع عليه أن يحصل على كمية أكبر من السلعة (س) . ولذلك فإن تحقق هذا الغرض يستدعي انحدار المنحنى من أعلى إلى أسفل جهة اليمين . ذلك أن انحدار المنحنى من أعلى إلى أسفل يدل على انخفاض الكمية التي يستهلكها الفرد من إحدى السلعتين ولتكن (ص) ويشترط حتى يظل على نفس المنحنى أن يزيده كمية استهلاكه من السلعة (س) .

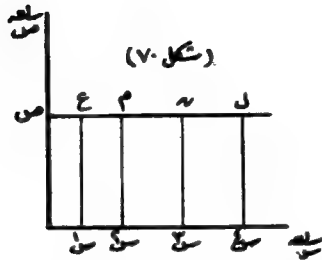
ويتضح ذلك أكثر عند عرضنا لاستثناءات منحنى السواء أي إذا كان منحنى السواء خطيا أفقيا أو رأسيا .

فإذا كان منحنى السواء خطا أفقيا فإنه يعني أن كمية محدودة من السلعة (ص) تعطي مع أي كمية من السلعة (س) مستوى واحد من الاشباع وهذا ما لا يمكن تصوره منطقيا .



شكل (٦٩)

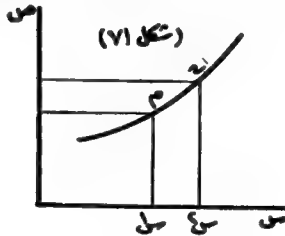
ويوضح الشكل رقم (٧٠) هذه الحقيقة فالكمية (ص ع + ص أ) تحقق نفس الاشباع التي تحققها الكمية (ص م + ص أ) وهو ما يحقق نفس الكمية من الاشباع عند (ص ن + ص أ) وهذا غير متصور منطقيا .



شكل (٧٠)

مجموعات السواء لا تكون مائلة الى اعلى جهة اليمين :

لا تكون منحنيات السواء متجهة الى اعلى جهة اليمين (اى لا تأخذ شكل منحنى المرض) لأن ذلك يعنى أن المزج بين كميات اكبر من السلعة يعطى نفس الاشباع الذى يعطيه مزج كميات اقل من السلعتين .



شكل (٧١)

وبال (شكل رقم ٧١) نجد ان المنحنيين م-ن على منحنى واحد وتمثيلان لدرجتين مختلفتين من الاشباع بينما تمن تفترض ان جميع التفضيلات على المنحنى الواحد تعطى قنرا واحد من الاشباع .

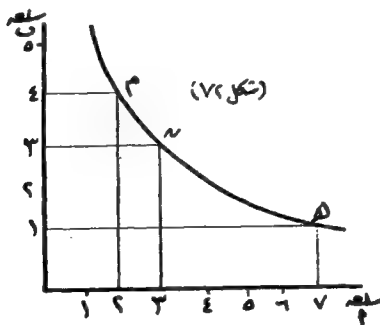
منحنيات السواء لا تكون راسية أى لا توازى المحور الصادي :

كذلك لا توازى منحنيات السواء المحور الصادي أبداً لأن ذلك من شأنه أن يجعل الكمية س١ + س٢ = س١ + س٢ = س١ + س٢ وهذا متعذر عقلاً ولا يمكن قبوله .

ومعنى ذلك أن المستهلك قد يحصل من توليفتين مختلفتين كليهما يحتوى على نفس الكمية من السلعة وكمية متزايدة من السلعة الأخرى ويحدث ذلك إذا وصل المستهلك فى استهلاكه للسلعة الواحدة إلى درجة التشبع بحيث أن استخدام وحدة جديدة منها سوف لا يحقق أدنى إشباع إضافي .

ثانياً - منحنيات السواء محدبة عند نقطة الأصل :

ويتضح ذلك مما سبق أن ذكرناه من أن المعدل الحدي للاحتلال Marginal Rate of Substitution هو الذى يحدد درجة انحدار منحنى السواء ، إذ يقوم بتركيب توليفات يكون من شأنها إحلال وحدات من سلعة محل وحدات من سلعة أخرى . فإذا حددنا معدل الاحتلال الحدي للسلعة (١) مثلاً بالسلعة (ب) نجد أن الكمية من السلعة (ب) التي يرغب المستهلك فى التنازل عنها مقابل الحصول على وحدة إضافية من السلعة (١) واختار ٢ وحدات بدلاً من (٤) نظير ارتفاع استهلاكه من السلعة (١) من وحدتين إلى ثلاثة وحدات ولذلك يكون معدل الاحتلال الحدي هو وحدة واحدة . ويوضح الشكل (٧٢) ذلك .



في الشكل نرى ان المستهلك كان يحقق منفعة كلية تتحدد على منحنى السواء عند النقطة (م) عندما كان يستهلك وحدتين من السلعة (١) وأربع وحدات من السلعة (ب) ثم وجد انه لو تنازل عن وحدة من السلعة (ب) فإن ذلك يضمن له الحصول على وحدة جديدة من السلعة (١) أي ان معدل الاحلال الحدي للسلعة (١) = وحدة واحدة ولا شك ان المستهلك قد اتخذ قراره هذا نتيجة اعتقاده ان هذه التوليفة افضل له وتحقق منفعة اكبر .

ولكن اذا تمركزنا خطوة الى الامام نجد ان هناك توليفة ثالثة عند النقطة (هـ) عندما وجد المستهلك انه يستطيع بالتنازل عن وحدتين من السلعة (ب) ان يحصل على ثلاث وحدات من (١) . ذلك ان التوليفة الجديدة عبارة عن وحدة واحدة من السلعة (ب) ، ٦ وحدات من السلعة (١) . ومعنى هذا ان معدل الاحلال الحدي بالسلعة (ب) يكون متناقصا (١) ، واذا كان معدل الاحلال الحدي متناقصا فان منحنى السواء للمستهلكين سيكون محدبا بالنسبة لنقطة الاصل .

(١) عندما عرض هيكس Hicks فكرة المعدل الحدي للاحلال عرّفه في مقالة نشرت له في فبراير سنة ١٩٢٤ في مجلة *Economica* بأنه عبارة عن عدد الوحدات من السلعة (١) اللازمة لتعويض فقد وحدة حديّة للسلعة (ب) حتى يحصل الفرد على نفس الاشباع .

ولكن في كتابه *Value and Capital* عكس التعريف السابق وخصر معدل الاحلال الحدي للسلعة (١) محل السلعة (ب) هو عدد وحدات السلعة (ب) التي يجب اضافتها الى السلع الموجودة للحصول على نفس الكمية من الاشباع وذلك اذا استبعدنا وحدة من السلعة (١) .

وهذا التعريف لمعدل الاحلال الحدي يجعل المعدل يتناقص كلما زاد احلال سلعة محل أخرى ومن ثم يطلق هيكس على هذه الظاهرة اسم : (قانون تناقص المعدل الحدي للاحلال) .

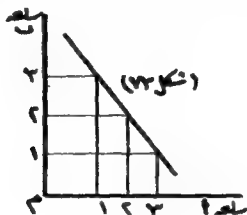
Law of Diminishing the Marginal Rate of Substitution

انظر ايضا مؤلف هيكس :

A Revision of Demand theory op. cit., pp. 66. ch. VIII p. 60 and ch XX Summary and conclusion

ومن رايانا ان هيكس قد ذهب الى هذا التعميل حتى يحدث تناسباً بينه وبين قانون تناقص المنفعة الحدية وحتى تتكسب الى حد ما آراء الكسبيين والنسبيين في نظرية القيمة .

أما إذا كان معدل الإحلال ثابتاً (بمعنى أن استبدال وحدة من سلعة تقابله إحلال وحدة من الأخرى) • فإن الكميات من السلعة (ب) التي يرغب المستهلك في التنازل عنها تظهر الحصول على وحدة إضافية من السلعة (١) سيكون ثابتاً أيضاً وهنا يكون منحنى السواء خطاً مستقيماً يوجه من أعلى إلى أسفل جهة اليمين كما هو في الشكل رقم (٧٢) •



شكل (٧٢)

استثناء لمبدأ تناقص معدل الإحلال الحدى (السلع المتكاملة) :

تعتبر السلع المتكاملة استثناء من القاعدة السابقة : وتفسير ذلك أنه إذا وجدت سلعتين متكاملتين بمعنى أن استخدام وحدة إضافية من أحدهما تستدعي استخدام وحدات إضافية من السلعة الأخرى فإنه لا يمكن إحلال وحدات إحدى السلعتين محل بعض وحدات السلعة الأخرى للحصول على نفس الاشباع الاقتصادي الذي كان يحصل عليه المستهلك ، ذلك أن استخدام وحدات إضافية من إحدى السلعتين ولتكن المشاي مثلاً ، يستدعي استخدام وحدات إضافية من السلعة الأخرى ولتكن السكر وذلك إذا أردنا زيادة الاشباع •

ويناء عليه لا يمكن رسم منحنى سواء يؤدي إلى نتائج سليمة في حالة السلع المتكاملة • والدليل على ذلك أنه في السلع التي تعتبر كل منها بديل حقيقي عن الأخرى يكون منحنى السواء في خط منحنى ، فإذا تكامل البديل انقلب المنحنى إلى خط مستقيم كما في الشكل (٧٤) •



شكل (٧٤)

اما في حالة وجود سلعتين مستقلتين لا يمكن ان تحمل احدهما محل
الاضرى فان معدل الاحلال يصبح (ما لا نهاية) ويأخذ منحنى السواء
شكل زاوية قائمة مقوسة الى نقطة الاصل كما في الشكل (٧٥) .



شكل (٧٥)

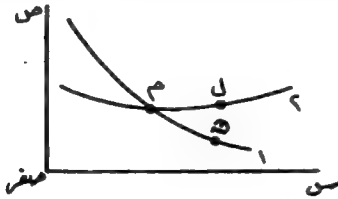
فالجزء الایسر يوضح وحدات السلعة (ب) ومنه نستنتج ان عدد
للوحدات اللازمة من السلعة (ب) لتعمل واحدة منها محل وحدة من السلعة
٤٥ = ما لا نهاية

والجزء الایمن يوضح عدد وحدات السلعة (م) وهو ما يوضح ان
المستهلك بحاجة الى عدد لا نهائى من وحداتها ليحل محل السلعة (ب)
وهذا فرض غير واقعى ايضا .

ثالثا - منحنيات السواء غير قابلة للتقاطع :

يفتج من الأشكال السابقة أن كل منحنيات السواء متساوية ، ولا يمكن تصور تقاطعها لأن كل منها يمثل درجة معينة من الاشباع . فلو تقاطع اثنان منها لكان معنى ذلك أن هناك مجموعة واحدة من السلعتين تعطى درجتين مختلفتين من الاشباع وهذا مستحيل .

ونلاحظ هنا أن التوازي في منحنيات السواء ليس توازيا على مسافات وإنما تقصد به التساوى في الاتجاه من أعلى الشمال إلى أسفل اليمين . والشكل رقم (٧٦) يوضح ذلك .



شكل (٧٦)

في الشكل المذكور يتضح لنا منحنيان سواء هما ١ ، ٢ يتقاطعان في (م) . فإذا تصورنا فرض تقاطعهما فإن معنى ذلك أن النقطة (ل) على المنحنى (٢) تمثل مستوى من الاشباع أكبر من المستوى الذي تمثله النقطة (ن) على المنحنى رقم (١) ذلك لأن نقطة (ل) أكثر بعدا من المحورين من النقطة (ن) .

ولكننا نجد تقاطع المنحنيين في النقطة (م) وهذا يعنى أن كلا من (ل) ، (ن) تعطى نفس المستوى من الاشباع وتمثله النقطة (م) بينما هما قمتان مستوئان مختلفان من الاشباع ، ومن المستحيل تساوى شئتين واختلافهما في آن واحد . لذلك فإن منحنيات السواء لا تتقاطع أبدا .

الباب الرابع

الأسواق

الفصل الأول

المنافسة الكاملة (١) Perfect Competition

يكون السوق في حالة المنافسة الكاملة إذا توافرت شروط معينة
نوجزها فيما يلي :

- أولا : كثرة البائعين والمشتريين
- ثانيا : تجانس السلعة في السوق تجانسا مطلقا
- ثالثا : حرية للدخول في الانتاج وحرية الانسحاب منه
- رابعا : علم المنتجين والمستهلكين بباقي الأفراد وتصرفاتهم واتجاهاتهم
ومسهولة الاتصال بينهم
- خامسا : عدم وجود معاملة تفضيلية للمنتج على حدة أو مستهلك على
حده

(١) كان التقلديون حتى (مارشال) يعتبرون أن سوق المنافسة
الكاملة والاحتكار هما الأدوات التحليلية التفاضلية في دراسة الأسواق ،
وذلك على أساس أنهما يمثلان تقيضين لنماذج السوق يمكن على أساسها
دراسة كيفية تكوين الأثمان

وفي فترة لاحقة أبرز الاقتصاديون الحديثون والمعاصرون أهمية
نماذج السوق الأخرى على أساس أن المنافسة الكاملة والاحتكار الكامل
فرضان نظريان قد لا يتحققان في الواقع وأن هذه الصفة بذاتها تجعل
استخدامها يجهرة رئيسية كأدوات التحليل محل نظر . ومن أصحاب
الرأي التقلدية (الفريد مارشال) ومن مناصري الرأي الحديث كل من
(تشمبرلين) ، (مسز جوان روبنسون) ، (ويبرسرافا) وغيرهم .

أولا - كثرة البائعين والمشتريين :

Large Number of buyers and Sellers

واشتراط كثرة البائعين والمشتريين في سوق المنافسة الكاملة يعتمد على فكرة أساسية مؤداها أنه لكي تتحقق هذه المنافسة الكاملة لابد وأن يكون تأثير كل بائع على حدة أو كل مشتري على حدة في السوق ضئيلا للغاية بحيث لا يشكل عنصرا هاما من عناصر تكون الثمن .

راجع في ذلك تفصيلا أكبر :

Joan Robinson : The Economics of Imperfect Competition
London 1941.

E. H. Chamberlin : Towards a more general theory of
Value, Oxford University Press, New York 1957.

P. Soaffa : The laws of Returns Under Competitive Con-
ditions 1428

(٢) يجب التفريق بين كل من الـ Perfect Competition والـ Free Competitions فيرى البعض استعمال لفظ Free Competitions كمرادف لكلمة pure competition للدلالة على انطباق كل شروط المنافسة الكاملة . أما إذا لم تطبق جميعها فإننا نستخدم لفظ Pure Competition

انظر :

E.H. Chamberlin: The theory of Monopolistic Competition
London 1963 D. 110

بل أن البعض يرى أن الـ Perfect Competition اصح في الدلالة على مفهوم المنافسة الكاملة من كلمة Pure Competition وفي هذا يرى هليستون :

..... Although the form «Pure Competitions» is sometimes used interchangeably with the term «Perfect Competitions» there is a degree of difference in the meaning of the two terms.

Perfect Competition implies that there is perfect information about markets and Prices on the part of all buyers and Sellers ; Perfect mobility of the various factors of pro-

والا لو كان لأحد البائعين (مثلاً) معينا في السوق أو لأحد المشترين (وضعا) مميذا بين المستهلكين لانتفى شرط من أهم شروط سوق المنافسة الكاملة ، وهو الشرط الذي يفرض (بوحدة الثمن) بحيث يصبح في السوق أكثر من ثمن للبيع أو أكثر من ثمن للشراء نظرا لأن أحد أطراف السوق له أهمية خاصة .^{١٠}

وترقبيا على ذلك يمكن أن نقول أن سوق المنافسة الكاملة يكون متحققا حتى لو تراجع أحد البائعين عن تقديم سلعة في السوق ، أو انصرف أحد المستهلكين عن طلب السلعة من السوق . ذلك أن كليهما لا يمثل إلا نقطة واحدة من مجموعة هائلة من النقاط ، أو خلية صغيرة في جسد ضخم هو (السوق) . ومعنى هذا أن انضمام مستهلك أو انصرافه ، ودخول منتج أو تراجعه لا يمس من قريب أو بعيد تكوين الثمن لأنه يتم تعديده بواسطة طلب آلاف المشترين ومئات البائعين .^{١١}

ويمكن أن نضيف إلى ما تقدم أنه في سوق المنافسة الكاملة - ومهما كانت نظقات الانتاج - فإن المشروع ملتزم بتقديم السلعة بالثمن السائد ، والا لو حاول منتج ما رفع الأسعار ، فإنه سيواجه بانصراف المشترين عن سلعته

duction, and perfectly free entry into and exit from an industry. In short, perfect Competition is more idealistic and a higher degree of competition... op. cit. p. ١١.

ومع ذلك فإن هانس يعلق على توفر شروط المنافسة الكاملة بأنها :
[Perfect Competition and Monopoly exist only in the mind of Economist].

J. L. Hanson : op. cit. p. 114.

إلا أن هذا القول لم يمنع من استخدام هذا المفرض الخيالي - إذا جاز التعبير - كأداة من أدوات التحليل الاقتصادي .^{١٢}

انظر :

G. F. Stanlake : Introductory Economics, Longmans, London. 1967, ch. 13 : [Competition in theory and Practice : [Although the conditions necessary for a state of perfect Competition are not to be found in the real world, the notion is nevertheless a very useful tool of economic analysis. p. 136-137.

الى السلع الأخرى (المتجانسة في نظرهم) بحيث يبادر الى تخفيض الثمن الى المستوى السائد . ومن المنطقي انه لا مصلحة في خفض الأسعار اذ ان ذلك يعرضه للخسارة فضلاً انه في آخر الامر سوف يلجأ - تحت دافع الربح - الى رفع الأسعار على اثر اتجاه الطلب لمنتجاته المنخفضة الثمن سابقا ، حتى يصل الثمن الى ما كان عليه .

وهكذا في سوق المنافسة الكاملة الكل ملتزم بسياسة واحدة ، وضمن واحد ، حتى انه يمكن القول بأن (الثمن) في سوق المنافسة الكاملة من المعطيات .

ومع ذلك لنا ملاحظة في هذا الصدد هي أن المقصود من « كثرة البائعين » قد يختلف اثره في سوق المنافسة الكاملة من « كثرة المشترين » . وتتضح أهمية هذا الفرق عند تصور تكاليف المشترين أو تكاليف البائعين كما مضى يعرض لسوق المنافسة الكاملة .

فعلى حين يؤدي تكاليف المشترين الى توجيهم - ولو مؤقت - للأثمان إلا ان تكاليف البائعين ابقى وأخطر وهو الصورة الغالبة في السوق التي قد تتقلب على اثرها سوق المنافسة الكاملة الى منافسة احتكارية أو تنافس قلة . وهو ما سنعرضه فيما بعد .

ثانياً - شرط التجانس المطلق بين السلع والخدمات المنتجة :

Homogeneous Commodities and Services.

والتجانس المطلوب هو التجانس المطلق بين وحدات السلع والخدمات المنتجة ، حيث تكون كل سلعة أو خدمة منها بديلاً كاملاً عن الأخرى في إشباع الحاجات . فإذا اعتبرنا أن (الشاي) بأنواعه سلعة متجانسة فيجب أن تكون الكمية المعروضة عند المنتج (أ) هي بذاتها التي يعقد المستهلك أنها من نفس النوع المعروض عند المنتج (ب) ، (ج) وإذا كان البائع الأول سيتعامل في الشاي الهندي والثاني في الشاي وارد سيلان والثالث في نوع آخر فإن التجانس لا يتحقق ونكون أمام سوق غير كامل لمجرد أنه قام في ذهن المشتري أن كل نوع من السلعة له خصائص تميزه عن الآخر .

فالمعبرة في التجانس انن بما يقوم في ذهن المشتري ، ولذلك لفرط التجانس يركز على جوانب شخصية أكثر من الجوانب الموضوعية .

وقد كان لهذا الشرط أهمية خاصة في الماضي ، إلا أن التطور التكنولوجي مهد للمستهلكين آلاف السلع المختلفة التي يتعذر اعتبارها متجانسة تجانسا كاملا (من وجهة نظر المشتري) - حتى ولو كانت على درجة كبيرة من التجانس الفعلي ، ذلك أن المنتج أو البائع - يستخدم كل حديث ومبتكر من وسائل الدعاية والاعلان ، وقد يلجأ الى إعادة التغليف أو تقديم جوائز أو ما يشابهها حتى يفرد بنوع خاص واعتبار مستقل لسلعته على حين أنها لا تختلف كثيرا عن مثيلاتها - وهو يسمى لكل وسيلة الى هدم المعيار الشخصي في التجانس حتى يضمن لسلعته عددا من المستهلكين تتحدد لهم اثمان مختلفة تماما عن ثمن السوق - اذ ذلك كثيرا ما يهتز شرط التجانس في الوقت الحاضر بحيث يتعذر ان لم يكن مستحيلا وجود مشتري يرى قيام التجانس المطلق بين سلعتين ، حتى ولو كانت سلعا عادية كالمنتجات الزراعية مثلا .

ومع ذلك فمن الضروري أن نشير الى أن تحقق شرط التجانس في سوق المنافسة الكاملة تواجهه عقبات ترجع الى طبيعة السلعة أو الخدمة المقدمة في السوق .

فمن ناحية السلع المادية يتضح أن الانتاج الذي يتميز بالطابع الشخصي لا يمكن ادراجه ضمن السلع التي تخضع لسوق المنافسة الكاملة . فهذا النوع من الانتاج له خصائصه الذاتية ومميزاته التي يطلب لذاتها ، وهذا ما يعطى تفسيراً لعدم وجود سوق (منافسة كاملة) للوحات الزيتية النادرة ولا للمجوهرات الراقية ، أو للآثار الحقيقية التي لها طابع خاص .

ويظهر ذلك بصورة أوضح في مجال الخدمات - وبوجه خاص الخدمات الاستهلاكية - فما يقيمه الفنان من انتاج أو ما يقوم به العاصي من نفاذ ، أو ما ينفذه الطبيب من علاج ورعاية شيء لا يمكن أخضاله في معيار موضوعي وإنما هو في حد ذاته يرتبط بالطابع الشخصي ولذلك لا توجد لمثل هذه الخدمات سوق منافسة كاملة .

وبالرغم من ذلك فإن بعض الخدمات قد يكون لها نصيب من التجانس مثل خدمات النقل ، فمن المتصور قيام سوق منافسة كاملة بين شركات النقل العام لأن الخدمة متشابهة ووسائل توصيل الخدمة غالبا متجانسة بحيث لا تفرق كثيرا في ذهن مشتري الخدمة وبالتالي فمن الممكن أن يتحدد الثمن بالنسبة لها . وهذا ما يحدث فعلا في قطاع النقل بالذات .

ثالثا - حرية الدخول في الإنتاج والاستثمار منه :

Free Entry into and exit from the market.

امتدادا للشرط الأول في المنافسة الكاملة - كثرة البائعين - يشترط
الا تكون هناك قيود على انضمام أحد المنتجين لبقاى المنتجين في السوق
بحيث لا يوجد ما يمنعه من تلك الإنتاج في أى لحظة من اللحظات .

والحرية المقصودة هنا (هي مبدأ عدم وجود قيود من أى نوع أو
جهة) تحد من حرية الفرد في دخول الصناعة (أو النشاط الاقتصادى
بوجه عام سواء كان زراعيا أو خدمات) ومن ذلك يفهم أن قرار السلطات
العامة يقصر النشاط على منتج معين أو عدد معين من المنتجين هو الذى
يخل بالشرط السابق . أما اذا كانت حرية الدخول والخروج مكفولة ومتضمنة
شروطا ثانوية لممارسة النشاط الاقتصادى فلا يعد هنا قيودا على الحرية
بالمفهوم السابق . فممارسة تجارة التجزئة كاملة من حيث امكان الدخول
أو المشاركة فيها قد تضع الدولة لها شرطا هو القيد فى السجل التجارى
ولا يخل هذا القيد بمبدأ الحرية الأصلية . وبالإضافة الى ذلك - يتعين الاتوجد
اتفاقات بين اثنين أو أكثر من المنتجين على تحديد حجم الإنتاج ، أو مستوى
الأثمان السائد ، والا انقلب الوضع الى حالة من المنافسة الاحتكارية أو
تنافس القلة . كذلك لا يجوز أن يحد من حرية الدخول فى ميدان الإنتاج
أو الخروج منه تدخل الدولة بسياسة سعرية (كالتسفير الجبرية مثلا)
بحيث تمثل قيودا غير مباشر على انضمام بعض المنتجين الى هذا النوع أو
ذاك من الإنتاج .

وبالمثل يتعين حتى تكون الحرية كاملة فى الانضمام أو الانسحاب
من ميدان الإنتاج أن تكون اثمان عناصر الإنتاج وقابليتها للانتقال تتمتع
بمرونة كاملة والا لو فرضت بعض القيود أو الرقابة لامتنع على بعض
المنتجين الدخول فى الصناعة مما يشكل قيودا غير مباشر على حريتهم
فى ذلك .

وقد لا تأتى القيود من جانب العرض وحده بل يحصل نتيجة
فرض قيود من السلطات العامة على ما يطلبه المستهلكون من السلعة
كفرض نظام التقنين أو البطاقات ، لأن من شأن هذا القيد أن يفرض على الفرد
الذى يرغب فى الانضمام للإنتاج قيودا معينة قد تمنعه عن الاستثمار
فى محاولة الدخول فى صناعة معينة أو نشاط اقتصادى بالذات لقصور
الطلب الفعلى عن استيعاب ما يقدمه بربحية مناسبة .

وهكذا نجد أن شرط حرية المخول والخروج في النشاط الاقتصادي يرتبط بالكثير من اعتبار مما يؤثر على فرض المنافسة الكاملة كنموذج ممكن أن يتحقق كما سنرى .

رابعا - علم المنتجين والمستهلكين التام بظروف السوق والتمن :
All buyers and Sellers are Informed about Various markets and prices

وهذا الشرط يقتضى أن يكون كل المنتجين على علم تام بالتمن الذى يبيع به كل منهم وأن يكون كل المشترين على دراية تامة بالتمن الذى تباع به السلعة . وقد كان هذا الشرط متعذرا في الماضي لصعوبة المواصلات ، وكسنت الوسيلة لتحقيقه هي أن يتواجد الجميع في مكان واحد . الا أنه تطور وسائل المواصلات أو استخدام التلفون والتلغراف قد جعل من اليسير تحقيق هذا الشرط بسرعة وسهولة ، وهذا الشرط يعنى أن كلا من البائعين والمشتريين يجب أن يكون على علم (مستمر) بأى تغير يطرأ على الأسعار ، أو الكمية المعروضة بالسوق لأن ذلك يؤثر على كل من البائع والمشتري ، أو بمعنى آخر يؤثر على المستوى المساند للأسعار . فهذا العلم يمنع من تلاعب بعض المنتجين بزيادة الانتاج أو نقصه رغبة في تحقيق ربح معين ، ويحد من محاولة المستهلكين اتخاذ أسلوب أو سياسة معينة بعيدة عن تلك المساندة في السوق .

بعض الشروط الجانبية الأخرى لتحقيق سوق المنافسة الكاملة :

بجانب الشروط الأربعة السابقة - والتي تعتبر شروطا تقليدية - توجد بعض الشروط أو الاعتبارات الأخرى التي يتعين تحقيقها حتى يوجد السوق الكامل أو سوق المنافسة الكاملة ونقدم بعضا من هذه الشروط على الوجه الآتى :

1 - عدم وجود معاملة تفضيلية : No Prefrential Treatment

يجب ألا يلقى (عميل) معاملة مميزة عن غيره سواء كان هذا الفرد بائع أو مشتري . ومن المتصور أن يتحقق هذا في السوق العالمية أكثر منه في السوق المحلية ، حيث تلجأ بعض الدول إلى فرض الرسوم الجمركية أو تخفيضها بمقتضى اتفاقات ثنائية بين بلدين على أساس المعاملة التفضيلية بينهما . في هذا الفرض لا نكون بصدد سوق كامل وإنما مجموعة من الأسواق لكل منها ثمن معين تختلف عن الآخر . ولذلك يمكن أن نقول أن

تحتاج دول السوق الأوروبية المشتركة (١) في إقامة السوق وإزالة الحواجز الجمركية فيما بينها فيه هدم لمسوق المنافسة الكاملة بالنسبة لدول العالم الأخرى .

ب - سهولة انتقال السلعة وعناصر الإنتاج من مكان لآخر :

من الضروري أن تكون السلعة قابلة للانتقال بسهولة بين الأسواق أو في السوق الواحد من مكان لآخر كذلك يتعين أن تكون عناصر الإنتاج على قدر كبير من المرونة بحيث يسهل انتقالها من مكان لآخر دون قيود وهو شرط على ما يبدو يرتبط بالاعتبار الوارد في رقم (١) الخاص بعدم وجود معاملة خاصة أو قيود .

إذا تحققت هذه الشروط تكون بصدد سوق كامل ، وإن كان وجود هذا النوع من الأسواق صعبا إن لم يكن مستحيلا . فوجود السوق الكامل بالشروط السابقة مجرد فرض نظري إلا باستثناء حالات محدودة جدا كما نرى في سوق العملات النقدية (٢) .

فإذا استعرضنا هذه الشروط نجد أن شرط التجانس نادرا ما يتحقق . وقد سبق أن أشرنا إلى أن تدخل البائعين بوسائل الاعلام والدعاية تؤثر على ذهن المشتري بحيث تفقد السلعة في ذهنه تجانسها مع مثيلاتها . كذلك قد يتعذر علم البائعين والمشتريين بظروف السوق وضمن السلعة فلا تتحقق وحدة في الثمن .

(١) أنشئت السوق الأوروبية المشتركة من ٦ دول بمقتضى اتفاقية في ٧ مارس ١٩٥٧ تشمل (ألمانيا ، وفرنسا ، وإيطاليا ، وهولندا ، بلجيكا ، لوكسمبرج) تهدف إلى تحقيق نوع من التكامل الاقتصادي يتم تدريجيا على فترة تمتد من ١٢ : ١٥ سنة بحيث يتم خلالها إلغاء الرسوم الجمركية بين الدول الأعضاء وفرض تعريف موحدة بالنسبة للعالم .

(٢) Probability of transferability of Commodities and Factors of Production.

ومع ذلك من الممكن أن تكون سلعة غير قابلة للانتقال محلا للتعامل في ظل المنافسة الكاملة إذا توافرت الشروط السابقة ومثال ذلك التعامل في (العقارات) أي الأشياء الثابتة كالبناي والمصانع وبعض المنشآت ويكفي أن يكون هناك اتصال بين البائعين والمشتري وعلم بالأسعار وظروف الشراء .

الا ان الامر يحتاج الى مزيد من التفصيل ، فاذا قارنا بين فاعلية قرارات المشترين وقرارات البائعين نجد ان قرار كل واحد من المشترين يتخذ بعيدا عن قرار المشتري الآخر ، ونادرا ما تجمعهم سياسة واحدة او قرار واحد يؤثر على اسعار البيع . وهذا على خلاف الحال مع المنتجين او البائعين ، فالاسعار تتحدد بالنسبة لهم في ظل ثلاثة حالات هي المنافسة الكاملة ، والمنافسة غير الكاملة ، والاحتكار . والاولى والثانية لا توجدان الا في افتراضات الاقتصاديين فقط (١) وبذلك تكون الحالة الاكثر شيوعا هي صورة تنافس القلة او المنافسة الاحتكارية على ما سنرى بعد ذلك .

ومن الضروري ان نوضح هنا تفرقة يأخذ بها بعض الاقتصاديين بين السوق الكاملة *Perfect Market* وبين المنافسة الكاملة (٢) *Perfect competition* ولا نرى وجها لذلك التمييز فكلهما تعبير لعنى واحد ، واذا كان الحديث عن السوق الكامل يهتم بجانب الطلب ، والحديث عن المنافسة الكاملة يهتم بجانب العرض فان الشروط في كل منها واحدة تهدف الى بيان اثر قرارات المستهلكين والمنتجين على جهاز الاسعار بحيث لا يستغل واحد من المشترين ولا واحد من البائعين بتعميد ثمن معين (٣) .

(١)

J. I. Hanson op. cit. p. 218. «Perfect Competition and monopoly exist only in the mind, of economists.»

(٢) وفي هذا يلخص البعض مفهوم المنافسة الكاملة بقوله :

Hanson, though the existence of a perfect market does not necessarily ensure perfect competition ... p. 219.

«Perfect Competition is likely to be approximated most nearly in actual practice in markets for standardized commodities, that are traded by large numbers of buyers and sellers...

The essential condition... is the assumption that they cannot influence the prices by their own actions.

Due and Clower : Intermediate Economic Analysis ch. 8- Price and output. Determination under conditions of pure competition. p. 14-19.

هناك ما يترتب على تحقيق شروط المنافسة الكاملة بالنسبة للمعلن ٠٩

أن وحدة الثمن هي نتيجة تحقق شروط المنافسة الكاملة ٠ بمعنى أن يسود السوق ثمن واحد للسلعة ، فلا يستطيع أحد البائعين (رغبة في الرفع) أن يرفع الثمن عن المستوى المساند والا انصرف عنه المشترون الى غيره (لتجانس السلعة ، وعلم كل منهم بثمن السلعة في السوق) ٠ كذلك لا يستطيع أحد البائعين خفض السعر عن الثمن المعروض في السوق لأن خفضه السعر رغبة في جذب مزيد من العملاء من شأنه أن يؤدي الى التجاء باقي البائعين لتخفيض اسعارهم حتى يسود السوق ثمن واحد ٠ وعلى أي حال فان قدرة البائع على رفع الثمن ترتبط بمدى توقعه لاستمرار الطلب على السلعة رغم رفع الاسعار ويتعلق هذا الوضع بموضوع المرونة ، كذلك يرتبط خفض الاسعار بواسطة المنتجين رغبة في اغراء المستهلكين بالقدرة على الصمود في سوق السلعة باسعار اقل من المستوى المعروف ، ويرتبط بمدى الموازنة بين ما يخسره البائع نتيجة التخفيض وما يجنيه مقابل الائبال الشديدي على شراء سلعته بسعر منخفض وهي امور تحكمها مرونة السلعة وقواعد الايراد الناشئة عن البيع ٠

واخيرا فان هذا التحليل لا بد له أن يدخل في الاعتبار شروط التجانس والعلم وعدم التفضيل ٠٠ الى آخر شروط المنافسة الكاملة والا فان تخلف شرط منها يعني تكون الثمن في ظل شروط المنافسة غير الكاملة ٠ وهذا ما نعرضه في الأجزاء التالية ٠

والآن نتابع تحليلنا ببيان تكون الثمن في ظل المنافسة الكاملة ٠

تحديد الثمن في المنافسة الكاملة

• Perfect Competition

يتحدد الثمن في المنافسة الكاملة اذا تحلقت شروط السوق الكامل (١)
Perfect Market وهي شروط اربعة كما ذكرنا وتتمثل في شرط :

• اولاً : اللجانس بين السلع المنتجة

• ثانياً : كثرة البائعين والمشتريين

(١) لفظ السوق Market لا يعنى (المفهوم الماكى) الذى نستخدمة
فى اللغة الدارجة اى المكان الذى تتبادل فيه السلع والخدمات ، وانما
نقصد به عملية تقابل قوى الطلب والعرض لسلعة معينة وتحديد ثمن لها
هون ارتباطاً بمكان معين او زمن محدد - فنقول ان سوق المنسوجات قد
ارتفعت اسعاره اليوم ، وان سوق الذهب فى العالم يواجه مشكلات معينة
وان سوق الأوراق المالية فى حالة اضطراب .

وهنا نركز على السوق بمعنى قوة الطلب والعرض ، وثمن السوق
الذى يتحدد نتيجة تلاقيهما معا .

وفى هذا يعرف (ويكستيد) السوق بأنه :

The market is The characteristic phenomenon of economic life

ويضيف قوله :

The constructions of markets and market prices is the
central problem of Economics.

D. Wicsteed : Common Sence of public Economy, Book,
1, ch. VI.

J.L. Hansen A text book op. cit. ch. IX [Markets]

ثالثا - سهولة الاتصال بين مجموع البائعين ومجموع المشترين

رابعا : عدم وجود معاملة تفضيلية •

خامسا - سهولة انتقال السلعة من مكان لآخر

إذا تحققت هذه الشروط نكون بصدد سوق كامل ، وإن كان وجود هذا النوع من الأسواق صعبا أن لم يكن مستحيلا • فوجود السوق الكامل يفرض نظري (١) ، إلا باستثناء حالات محدودة جدا مثل سوق العملات النقدية كما نذكرنا •

فإذا استعرضنا هذه الشروط نجد أن شرط التجانس نادرا ما يتحقق لأن تدخل البائعين بوسائل الاعلان والدعاية تؤثر على ذهن المشتري بحيث تفقد السلعة في ذهنه تجانسها مع مثيلاتها • كذلك قد يتمتع علم البائعين والمشتريين بظروف السوق وضمن السلعة فلا تتحقق وحدة في الثمن •

إلا أن الأمر يحتاج الى مزيد من التفصيل فقرار كل واحد من المشترين يتحدد بعيدا عن قرار المشتري الآخر ، ونادرا ما تجمعهم سياسة واحدة أو قرار واحد يؤثر على اسعار البيع • وهذا على خلاف الحال مع المنتجين أو البائعين •

فبالاسعار تتحدد بالنسبة للبائعين في ظل ثلاثة حالات : المنافسة الكاملة ، والمنافسة غير الكاملة ، والاحتكار • والأولى والثانية لا توجد

(١) هناك فرضان نظريان في تحديد الثمن هما فرض المنافسة الكاملة وفرض الاحتكار الكامل ، وبينهما عدتنظم من المنافسة غير الكاملة والاحتكار غير الكامل وهي الصور الواقعية التي يتم فيها تحديد الأثمان •

الا في افتراضات الاقتصاديين فقط (١) وبذلك تكون الحالة الأكثر شيوعاً هي صورة تنافس القلة أو المنافسة الاحتكارية على ما سنرى بعد ذلك .

وسنرى في المباحث التالية دراسة مفصلة لكيفية تحديد الأثمان في كل من نموذج المنافسة الكاملة والاحتكار والمنافسة الاحتكارية وتنافس القلة ، الا أننا نود الإشارة الى أنه على الرغم من أن سوق المنافسة الكاملة سولفا (نظرية) الى حد ما الا أن استعراض كيفية تكون الثمن فيها يساعد على توضيح التحليل الاقتصادي لتكون الثمن في باقي نماذج الأسواق .

كذلك نشير الى ما سبق أن ذكرناه من أن بعض الكتاب يرى أن وجود السوق الكاملة لا يعنى وجود المنافسة الكاملة ، وإننا نخالف هذا الاتجاه لأن السوق الكاملة من مظاهرها شيوع المنافسة الكاملة (٢)

ومع كثرة الاصطلاحات العلمية التي تدل على سوق المنافسة الكاملة (٣) فإنها جميعها تنتهى عند نقطة محددة وهي توفر الشروط السابق ذكرها .

(١) J.L. Hansen : op. cit. p. 218... Perfect competition and Monopoly exist only in the minds of economists.

.... Though the existence of a perfect market (٢) does not necessarily ensure perfect competition Hansen. op. cit. P. 219.

(٣) يرى البعض استعمال لفظ Free Competition كمرادف لكلمة Perfect Competition للدلالة على انطباق كل شروط المنافسة الكاملة . اما إذا لم تطبق جميعها فإننا نستعمل لفظ Pure Competition

انظر :

E. H. chamberlin : The theory of Monopolistic Competition. London, 1933. p. 110.

وإذا كنا قد افترضنا المبحث الأول لدراسة شروط المنافسة الكاملة
في المبحث الثاني لامتراض وحدة الثمن في هذه السوق - فإن المبحث
الثالث يتناول تحديد حجم الإنتاج والثمن معا -

ونكتفي في هذا المجال بالقول بأن ما سبقت دراسته في ظاهرة الطلب
والعرض وعلاقتهما بالثمن وثمن التوازن إنما استخدمنا فيها نموذج
المنافسة الكاملة في الزمن القصير حتى تكون أكثر وضوحا وسهولة للدارس
المبتدئ - -

ونتابع فيما يلي دراسة تحديد الثمن وكمية الإنتاج في سوق المنافسة
الكاملة

تعديد الثمن وكمية الإنتاج

في المنافسة الكاملة

رأينا فيما سبق نموذج سوق المنافسة الكاملة ، وتابعنا الشروط للواجب ثوالها لتحقيقه ، ونستكمل هنا كيفية تعديد الثمن في هذا السوق ، وبالتالي كيفية تعديد حجم الإنتاج به .

ومن المعروف أن تعديد كمية الناتج وسعره في أى وحدة إنتاجية في ظل ظروف المنافسة الكاملة انما يعتمد على قوى العرض والطلب .
ومنبعها أولا في دراسة طبيعة الثمن في نظام المنافسة الكاملة . ثم بعد ذلك ندرس طبيعة الإنتاج ومحدداته في نفس النظام وهو ما يعرف بتوازن المنشأة أو توازن المنتج .

طبيعة الثمن في سوق المنافسة الكاملة

لذا تحلقت شروط المنافسة الكاملة ، ساد السوق ثمن واحد .
موتفسير ذلك أنه في النظام لا يستطيع منتج فرد أن يؤثر بسلوكه على مستوى الثمن السائد ، ولا يستطيع ممتهلك فرد أن يؤثر على مستوى الثمن السائد . ويترتب على ذلك أن يتكون الثمن في سوق المنافسة الكاملة مستقلا استقلا تاما عن تصرفات المنتجين (المارضين) الأفراد ، وعن تصرفات المستهلكين (الطالبين) الأفراد .

في السوق الواحد ، في الوقت الواحد ، لا يمكن أن يكون للسلمة الواحدة الا ثمن واحد . وهذا ما يسمى (بوحدة الثمن) .

ولا يعنى ذلك أن المارضين للمسلمة يتخذون موقفا موحدا . فالحقيقة خلاف ذلك . فكل منتج أو عارض يدخل السوق بالسلمة ، وله تفسيره الخاص . ذلك أن نفقة الإنتاج تختلف من منتج لآخر ، ثم أن حاجة البائع

الى المبالغ التقفية والتي يضمن من اجلها بالسلمة المباعه تختلف من شخص
لاخر ، وانلك يكون لكل منتج او عارض فكرة خاصة به عن (لمن
التصمية) لما يجوز من سلعة او خدمة - الا ان هذه الفكرة او هذا الحساب
المنفرد سرعان ما يذوب في الفكرة العامة او الحساب الواحد او الثمن
الواحد في السوق - ولذلك كثيرا ما يكون منحنى العرض الفردي مخالفا
الى حد كبير لمنحنى العرض الكلى .

والوضع السابق شبيه تماما بموقف المستهلك او طالب السلعة .
فالحاجة لحياسة سلعة ما او خدمة معينة امر لا يتساوى فيه اثنان - وانلك
فان المقارنة التي يقوم بها المستهلك بين منافع النقود الحديثة التي لديه .
والمنافع الحديثة للسلعة المشتراة تختلف كثيرا من شخص لاخر - وانلك
يختلف منحنى الطلب الفردي عن منحنى الطلب الكلى للسلعة .

ومع ذلك - لا يعتمد في سوق المنافسة الكاملة الاثنان واحد .

هذا الثمن تفرضه ظروف السوق ، والعوامل التي تتدخل من جهة
الطلب الكلى والعرض الكلى في تصميمه دون ان يكون لفردي واحد فضل
في ذلك .

فالعرض الفردي في سوق المنافسة الكاملة نرة صغيرة في بنيان
العرض الكلى ، بحيث لا يتأثر هذا الأخير بدخول منتج فرد او خروج آخر
من ميدان البيع والشراء - ونتيجة لهذا يصبح العرض الكلى عديم المرونة
بالنسبة للتغيرات التي تحدث في العرض الفردي . وهو عديم المرونة كذلك
بالنسبة للثمن - فالثمن معطاه او هو مستقل تماما عن قرارات الوحدة
الانتاجية . او المنشأة الواحدة ، او المنتج الفردي .

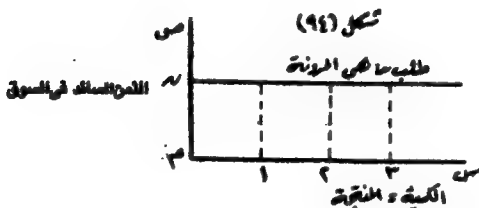
واستقلال الثمن راجع الى توفر ركن هام من اركان المنافسة الكاملة
وهو التجانس المطلق بين المنتجات ، بحيث ان اى محاولة من منشأة فردية
لرفع الثمن في السوق سيؤدي لانصراف المستهلكين عنها الى غيرها منتج
(نفس السلعة) والتي تباع بثمن اقل - فلا مصلحة للمستهلك في شراء

وحدات من منفعة بثمن ويستطيع الحصول على مثلتها تماماً من منفعة أخرى بثمن أقل .

يقترَّب على ذلك أن أي محاولة لرفع الثمن سيكون منصرفها المفضل سيؤهلها إلى التراجع والثمن نفسه إلى المستوى السابق . بل إن خفض الأسعار بواسطة منفاة بذاتها سيؤدي في نهاية الأمر إلى الالتزام بالسعر المستقل ، حيث يقترَّب على خفضها السعر من المستوى المستقل حالياً ويتنافس المستهلكون عليها ، وأمام زيادة الطلب ، ورغبة في الربح كما في رفع الأسعار إلى أن تصل للثمن الوحيد المستقل ، الثابت .

ونلاحظ من جهة أخرى أن الطلب على منفاة المتنافسة الفردية في سوق المنافسة الكاملة طلب متناهي المرونة . بمعنى العذام فاعلية أي قرار يصدره المنتج الفرد أن الهائع بتحديد ثمن معين بعيداً عن الثمن السابق.

ويوضح الشكل الآتي ذلك :



شكل (٩٤)

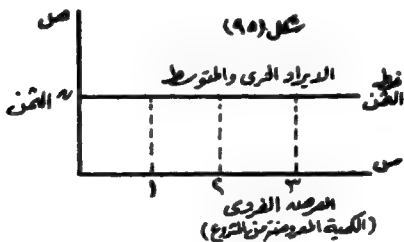
في الشكل السابق نرى على المحور (س) الكميات المنتجة ، وعلى المحور (ص) الثمن السابق في السوق . نلاحظ أن الثمن يتحدد مستقلاً عن قرارات المنتجين . فمما كانت الكمية المنتجة (١) أو (٢) أو (٣)

فالثمن السائد هو (م ن) ، حيث أن طلب السلعة متناهي المرونة ، والكمية التي يطلبها المستهلكون تطلب بالثمن السائد .

ونضيف الى ذلك أن الثمن السائد (أو الثابت) يؤدي الى زيادة إيرادات المنتج الكلية بما يعادل حصيلة بيع الوحدات في السوق بالثمن الواحد .

فإذا باع المنتج وحدة واحدة ، كان إيراده الكلي عبارة عن ثمن هذه الوحدة . وإذا باع وحدة إضافية كان إيراده الحدي (ثمن الوحدة المضافة) مساويا تماما لثمن الوحدة في السوق .

ومعنى ذلك أن استقلال الثمن في السوق يعمل على ثبات الإيراد المتوسط والإيراد الحدي عند كل مستوى من مستويات العرض أو الإنتاج . ولذلك يكون منحنى الإيراد الحدي (وهو بذاته منحنى الإيراد المتوسط) أفقيا كما يتضح من الشكل الآتي :



شكل (٩٥)

فالثمن في سوق المنافسة الكاملة هو الثمن الذي يتساوى فيه ثمن الوحدة المباعة فيه مع الإيراد الحدي للمنتج **Marginal Revenue** وهذا الأخير يمثل حد الوحدات النقدية الزائدة عن الإيراد الكلي **Total Revenue** على أثر زيادة الكمية المباعة بوحدة واحدة .

والجدول الآتي يوضح ذلك :

عدد الوحدات المباعة	ثمن الوحدة بالقروش	الإيراد الكلي	الإيراد المحض
١٠٠	٥٠	٥٠٠	—
١٠١	٥٠	٥٥٠	٥٠
١٠٢	٥٠	٦٠٠	٥٠
١٠٣	٥٠	٦٥٠	٥٠
١٠٤	٥٠	٧٠٠	٥٠
١٠٥	٥٠	٧٥٠	٥٠
١٠٦	٥٠	٨٠٠	٥٠
١٠٧	٥٠	٨٥٠	٥٠

مما سبق يتضح أن ثمن بيع الوحدة في السوق هو ٥٠ قرشا في كل الحالات . إذ أن زيادة المبيعات من ١٠٠ وحدة إلى ١٠٧ وحدة لم يتغير من الثمن السائد في السوق (ثمن سوق المنافسة الكاملة) ، إلا أن تزايد المبيعات قد عمل على تزايد الإيراد الكلي (عدد الوحدات \times الثمن) فارتفع الإيراد الكلي من ٥٠٠ قرش إلى ٨٥٠ قرشا . أما الإيراد المحض فهو ثابت (٥٠ قرش) . ويتضح من ذلك أن خصائص الثمن السائد في سوق المنافسة الكاملة هو تساوي ثمن الوحدة المباعة (٥٠ قرش) مع الإيراد المحض (٥٠ قرش) .

الذمن فى المنافسة الكاملة هو ذمن التوازن

١ - الذمن فى الفترة القصيرة جدا هو ذمن مؤقت :

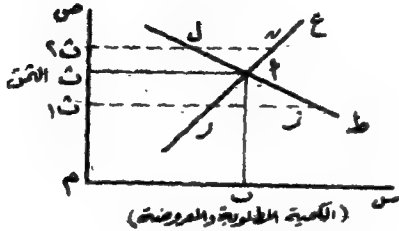
فى سوق المنافسة الكاملة يقترب على وحدة الذمن واستقلاله ان يكون الذمن الذى يعتمد فى السوق هو الذمن الذى عنده يتساوى حجم الكمية المعروضة مع حجم الكمية المطلوبة ويسمى (بـ ذمن التوازن) .

ويتعلق ذمن التوازن فى الفترة القصيرة جدا ، بحيث انه فى أى فترة زمنية سابقة أو لاحقة يعتمد ذمن آخر قد يفرق الطلب فيه العرض أو العكس .

فإذا حدث أن زادت الكمية المطلوبة عن الكمية المعروضة فإن الذمن يرتفع عن ذمن التوازن الأسمى . وإذا حدث وزادت الكمية المعروضة عن الكمية المطلوبة فإن الذمن ينخفض عن ذمن التوازن الأسمى . إلا أن هذا التطور مؤقت . بمعنى أن القوى التنافسية للمرضى ، الطلب والتي تبلغ أقصى مداها فى سوق المنافسة الكاملة سرعان ما تعيد التوازن إلى ما كان عليه .

والشكل التالى يحدد ذلك :

شكل (٩٦)



شكل (٩٦)

من الشكل السابق يتضح ان ثمن التوازن قد تغير عند مستوى الثمن
 (م ث) - وتعادلت الكمية المطلوبة ، مع الكمية المعروضة في النقطة (١) .
 وهي نقطة تقاطع منحنى الطلب (ط) مع منحنى العرض (ع) حيث -
 الطلب = (م ب) والعرض = (م ب) ايضا .

فاذا حدث ان ارتفع الثمن - لاي سبب من الاسباب تتعلق بعوامل
 الطلب او العرض - الى المستوى (٢ ث) فان العرض يصبح اكبر من
 الطلب . لانه عند المستوى (٢ ث) سيطلب المشترون الكمية (ل ث) فقط
 على حين المعروض الكمية (ن ث) وهذا من شأنه ان يدفع المنتجين الى
 تخفيض الثمن تدريجيا حتى يكتسبوا مزيدا من وحدات الطلب . بحيث يجدوا
 النقطة (ن) تتجه تدريجيا الى اسفل في اتجاه النقطة (١) . وعلى اثرها
 تتحرك النقطة (ل) تدريجيا الى اسفل في اتجاه النقطة (١) الى ان تصل
 الى ثمن التوازن الاصلى (١) .

اما اذا انخفضت الاسعار - بسبب ظروف متعلقة بالعرض او الطلب -
 الى المستوى (٣ ث) فان الطلب يصبح اكثر من العرض . لانه عند المستوى
 (٣ ث) سيطلب المشترون الكمية (ز ث) بينما لا يعرض المنتجون الا الكمية

(١٥) فقط . وإمام تخلص العرض عن الطلب يبدأ المشترون في رفع الثمن تدريجياً نتيجة تنافسهم على الوحدات المعروضة ، فيبدأ العروض في التحرك على منحنى العرض متجهاً الى النقطة (١) بينما يتراجع جزء من وحدات الطلب نتيجة ارتفاع الأسعار ، وتبدأ النقطة (ز) في التصرف .
نقطة التوازن الأصلية (١) .

وإذاً ، على ذلك يمكن أن نعتبر أن هناك مستوى وحيداً يتم في ظل تساوى الكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة وهو مستوى السعر (ث) وأن المستويين (ث) ، (٢٥) غير ثابتين .

(ب) ثمن التوازن في المنافسة الكاملة هو الثمن الذي يعده عند أكبر عدد من الصفقات :

يلاحظ أنه عند (ثمن التوازن) يتم بيع أكبر كمية ممكنة من المنتجات بحيث أنه لو تغير هذا المستوى الى مستوى ثمن أقل أو أكبر لانخفضت كمية المبيعات أو عدد الصفقات التي تتم في السوق .

ويمكن تفسير ذلك بسهولة إذا اخذنا الفرضين السابقين :

١ - إذا ارتفعت الأسعار من (ث) الى المستوى (٢٥) فإن الكمية المطلوبة ستنخفض من الكمية (م ب) الى الكمية (م و) . وعلى الرغم من ارتفاع الكمية المعروضة على اثر ارتفاع الأسعار من الكمية (م ب) الى الكمية (م هـ) إلا أن حجم الطلب (وهو أقل الكميتين) هو الذي يحدد عدد الصفقات التي تتم في السوق . ومن المنطقي أن يتنافس عدد هذه الصفقات بمجرد ارتفاع الأسعار . ويوضح ذلك الشكل (٩٧) الواقع جهة اليمين :

الفصل الثاني

الاحتكار (1) Monopoly

مقدمة :

في الفصلين السابقين من هذا الباب تناولنا الشكل الأول من اشكال الاسواق بالدراسة . والواقع ان هناك عددا لا نهائيا من اشكال السوق راجع الى تعدد العلاقات بين فريق البائعين والمشتريين من ناحية ، وكثرة السلع والخدمات ، واختلافات الظروف التي يتم من خلالها تحديد الثمن في كل حالة من الحالات . ومع ذلك يمكن القول بان ما سبق دراسته (وهو نموذج المنافسة الكاملة) قد أوضح لنا ان تحركات الأثمان تحدث في محيط يكاد يكون مستقلا استقلالاً تاماً عن سلطة البائع والمشتري وأن هناك شروط محددة لا بد من توافرها حتى يقوم هذا النظام ، فضلا عن أن نطاق تحديد حجم الانتاج ومستوى الأسعار إنما يتحقق هو ايضا طبقا لاعتبارات خاصة به .

ومن مفهوم المخالفة يمكن القول بان تخلف شروط المنافسة الكاملة ، أو عدم تحقق كل أو بعض ظروفها ينقلنا الى نماذج أخرى من المنافسة غير الكاملة .

وإذا اعتبرنا ان المنافسة الكاملة تنلف عند نقطة معينة ، فإن الاحتكار يقع في نقطة مقابلة لها تماما ، وبين النقطتين المتناقضتين عدد كبير من

(1) Hulsbos and Dodd : op. cit. : Monopoly and Monopolistic Competition : ch. 10, p. 201

M. Kohler : op. cit. : The real world of imperfect Competition : ch. 18. p. 404.

R. Brandeis : op. cit. The monopolistic firm ch. 23, p. 426.

الانظمة بعضها يقترب من المنافسة الكاملة ، وبعضها الآخر يقترب من الاحتكار .

ونقطة التلاقي بين المنافسة الكاملة والاحتكار الكامل ان كلاهما نظم تبعد عن الواقع في كثير من الحالات . وتستخدم كنبوءات للتحميل الاقتصادي ، وكمرشد التوضيح فيما يتعلق بالنظم الاخرى الأكثر واقعية كالمنافسة الاحتكارية وتنافس القلة . وغيرها من صور المنافسة غير الكاملة . ويمكن القول بوجه عام ان تخلق شرط من شروط المنافسة الكاملة يجعلنا في مواجهة نموذج من نماذج المنافسة غير الكاملة ، وباستعراض الشروط التي سبقت دراستها يتضح ان :

١ - في المنافسة الكاملة كل من البائع والمشتري نرة في محيط الطلب والعرض . ولذلك يتحدد الثمن مستقلا عن كلا القوتين . فاذا تخلف هذا الشرط - كان يكون للبائعين سلطة ما في تحديد الثمن او للمشتريين نفوذ معين في تحريك الثمن ، نكون بصدد ما يعرف (بتنافس القلة) . فاذا كان عدد البائعين لا يتجاوز اثنين فقط سميت (بالمنافسة الثنائية) وهو نفس الوضع في حالة الشراء .

ب - اذا كان عدد البائعين كبيرا ، وكل مستقل بسياسة معينة ، مع اختلاف في الوحدات المنتجة يواجهنا نظام (المنافسة الاحتكارية) وهو مزيج من الاحتكار والمنافسة الكاملة ، ويحمل ملامح من كل منهما .

ج - قد يتخلف شرط اخر من شروط المنافسة الكاملة بجانب الشرطين السابقين وهما : كثرة البائعين والمشتريين ، وتجانس السلعة ، فقد يسقط فرض العلم او تقتصر حرية الدخول والخروج من الصناعة ، وهنا ايضا يواجه بصور اخرى من المنافسة غير الكاملة .

وستخصص الفصل الثالث لدراسة الاحتكار وما يتبعه من الفصول لدراسة الصور الاخرى من المنافسة غير الكاملة .

معنى الاحتكار :

هناك تعريفات عدة متفرقة لمعنى الاحتكار ، وكلها تتفق في نقطة واحدة هي انفراد شخص واحد برسم سياسة البيع أو الشراء لسلعة أو

خدمة دون أن ينافسه منافس في ذلك على ألا يكون لهذه السلعة أو الخدمة بديل معين (١) . وترجع كلمة الاحتكار monopoly (هي اللفظ شائع استخدامه في مؤلفات الاقتصاد للدلالة على احتكار البيع والشراء مما) الى لفظين في اللغة اللاتينية هما mono بمعنى (واحد) ، و poly بمعنى (بيع) وكلاهما يكون مفهوم (البائع الواحد) single seller لسلعة ليس لها بديل ، ولا يواجه بائنها أية منافسة في السوق سواء من مشروع ينتج نفس السلعة أو من مشروع ينتج سلعة بديلة لها .

والمحتكر بهذا الوضع يكون في مركز القوة بالنسبة للمشتريين اذا كان بائنا وبالنسبة للبائعين اذا كان مشتريا .

وغرد منذ البداية أن نشير الى أن الاحتكار انواع :

١ - احتكار البيع : وهو الأكثر شيوعا ويطلق عليه الاحتكار النقي pure monopoly ، أو perfect monopoly

٢ - احتكار الشراء : وهو الأقل شيوعا والأحدث استخداما (٢) ويطلق عليه monopsony اشتقاقا أيضا من اللفظ اللاتيني (mono) و (psony) بمعنى يشتري ، ورغم ندرة احتكار الشراء إلا أن له

(1) «... The only seller of a good for which no close substitute exist...» Kohler. P. 407

«... This latter assumption (substitute) of course, makes it difficult for a pure monopoly to exist ...» Dodd. p. 201.

«... Our one firm producing (this) product...» Brandis. P. 428.

Wilhelm Roepke : Economics of the free society, ch VI [Markets and Prices] no. 4, Monopoly, P. 153. p. 160.

«Monopoly ... which in the strict meaning of its Greek root means (Single seller) viz, the exclusive concentration of the supply of a commodity in a single hand p. 160.

2) Jean Robinson : The Economics of Imperfect Competition : London, 1950, p. 214 and Footnote no. (1) p. 215. also :

صور معروفة ، وتبرز في ظروف اقتصادية محددة ندرسها بعد قليل .

٢ - الاحتكار المتبادل أو المزيج : وهو حالة وجود بائع واحد ومشترى واحد لسلعة لا يبيع لها . وهو فرض غاية في الندرة الا انه موجود كما سنرى (١) .

(احتكار البيع)

تتعلق شروط احتكار البيع أو الاحتكار التام - كما نكرنا - اذا قام بائع واحد أو منتج واحد بعرض سلعة لا يبيع لها في السوق بحيث أن أي تغير يطرا على حجم ونوع وصفات السلع الأخرى لن يؤثر بدرجة أو بأخرى على حجم وسعر السلعة محل الاحتكار ، وإن يؤثر على الوضع الاحتكاري لبائعيها أو متبعيها . وصور احتكار البيع متعددة على المستوى الداخلي والمستوى الدولي .

فمن ناحية كثيرة ما تؤدي صور الإنتاج الكبير - في حالة نجاحها -

(١) التقسيم السابق أبسط التقسيمات ويستخدم عادة في المراحل الأولى الدراسية في النظرية النقدية ، أما الدراسة التطبيقية فهي تتناول أنواع عديدة من الاحتكارات مثل الاحتكار العام (الحكومي) والخاص ، والاحتكار الدولي بالنسبة للعالم الخارجي ، والاحتكار القانوني والاحتكار الفعلي ، وكلها صور ترتبط بدراسات أخرى تطبيقية يضيق المجال عن التمرس لها . راجع في ذلك : Brandis : op. cit. p. 430. Leftwich : op. cit. p. 90 and p. 130.

Kohler : Sancity ohallenged : The real world of imperfect Competition ch. 18.

يقسم الاحتكار الى :

Regulated monopoly, free monopolies p. 408.

راجع : محمد حسن الجمل : القيمة والأثمان ، القاهرة ١٩٥٢ .
ص ١١٧ ، ص ٩٠٠ .

الى الاحتكار ، خاصة اذا ارتبط الانتاج الكبير بصور التركيز في هيئة
كارتل او ترست او غيرها من الصور التي سميت دراساتها .

ولا يخفى ما للاحتكارات العمالية من اثر بارز تمتد نتائجها لتشمل
عددا كبيرا من الدول . فاحتكارات الحديد والصلب ، واحتكارات البترول
والذهب واليورانيوم ، والاحتكارات في بعض السلع الالكترونية ، والسلع
العربية جميعها صور ونماذج تختلف من حيث الشهرة والقوة ومتشابهة من
حيث التكوين .

ويصرف النظر عن انواع وصور الاحتكارات فانها تتميز جميعها بقوة
سيطرة المحتكر على جهاز الثمن في السوق ، اذ على خلاف السوق العادي
لا يتكون الثمن نتيجة قوى الطلب والعرض لجموع البائعين والمشتريين ،
وانما يتحدد نتيجة (العرض الفردي) للمحتكر و (الطلب الجماعي)
للمستهلكين . مع ملاحظة ان الطلب على المعروض هنا هو الطلب المطلق
او الطلب الكلي بالنسبة لهذه السلعة (١) .

الثمن والاحتكار

الطلب والعرض والثن في حالة الاحتكار :

في حالة الاحتكار يصدد المحتكر وعدة العرض الكلي للسلعة ،
وبالتالي فان الثمن يتوقف على تعريفات المحتكر دون تصرفات المستهلكين .
وبديهي ان يترتب على نقص العرض ارتفاع في الاسعار ، والعكس صحيح
طبقا للقاعدة العامة ، ونضيف هنا ان منحني الطلب نتيجة لذلك لا يأخذ
نفس اتجاه منحني الطلب في حالة المنافسة الكاملة وانما يقع منحدره الى
اسفل جهة اليمين دلالة على ان ثمن السلعة لا يتحدد مستقلا كما هو الحال

(1) Demand here is the entire market demand. Dodd.
p. 202.

في المنافسة الكاملة (وهو يأخذ شكل الخط المستقيم) وإنما هو انمكاس
لتصرفات المحتكر بحيث ينخفض السعر إذا أراد المحتكر زيادة مبيعاته
ويرتفع السعر إذا أراد تحديد مبيعاته (٢) .

فالثمن هنا ليس (مصطاء) كما هو الحال في المنافسة الكاملة .
ولكنه ثمن يحدده المحتكر عند المستوى الذي يعود عليه بأكبر دخل ممكن .
ويترتب على ذلك أيضاً أن يقع منحنى الإيراد الحدى أسفل منحنى الإيراد
المتوسط للمحتكر على مكرس حالة المنافسة الكاملة التي يتساوى فيها
الإيراد الحدى مع الثمن (الإيراد المتوسط) .

والمثال يلمس ذلك :

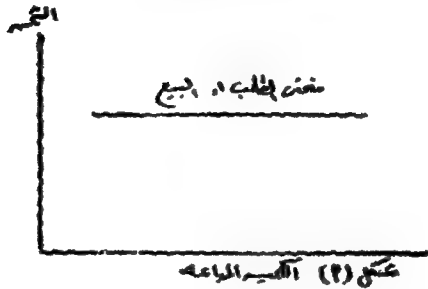
إذا كنا بصدد محتكر لانتاج نوع معين من المركبات فإن الثمن يتحدد
كالآتي :

- إذا كان المطلوب وحدة واحدة كان الثمن ١٠٠٠ جنيه .
 - إذا كان المطلوب وحدتين خفض الثمن الى ٩٠٠ جنيه .
 - إذا كان المطلوب ٢ وحدات خفض الثمن الى ٨٠٠ جنيه .
 - إذا كان المطلوب ٤ وحدات خفض الثمن الى ٧٠٠ جنيه وهكذا .
- ويصبح منحدر الطلب أو المبيع كالآتي :

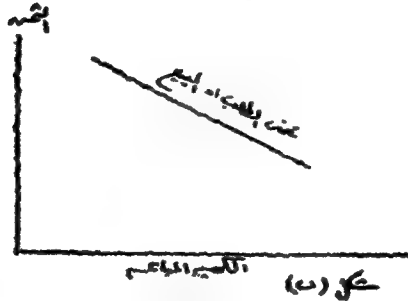
(٢) لابد أن نذكر هنا أن حريته في رفع أو خفض الثمن ليست مطلقة
وإنما تحددها عوامل المرونة كما سنرى حالا .

(العلاقة بين الثمن والمبيعات)

(في حالة المنافسة الكاملة)



(في حالة الاحتكار)



شكل (١١٢)

نلاحظ في الشكلين السابقين أنه في حالة المنافسة الكاملة مهما كانت الكمية المباعة فإن الثمن هو ٨٠٠ جنيه وهو ثمن مستقل في السوق حيث تصرفات المستهلكين والمتجدين أما في حالة الاحتكار (الشكل اليسار)

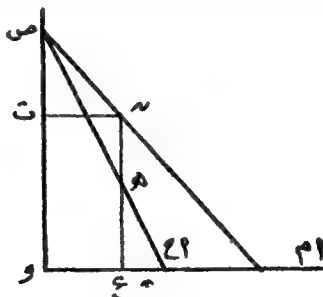
فإن الثمن يأخذ شكل منحني من أعلى إلى أسفل جهة اليمين دلالة على تخفيض المحتكر للثمن كلما أراد تصريف كمية أكبر من إنتاجه .

الإيراد المدي وللثمن في حالة الاحتكار :

رأينا فيما سبق كيف يتحدد الإيراد المتوسط (الثمن) بيانياً في حالة الاحتكار . ويمكن بسهولة تحديد كيفية اتجاه منحنى الإيراد المدي إذا علمنا أن الإيراد المدي دائماً في حالة الاحتكار أقل من الثمن ولتفسير ذلك نعود إلى مثالنا الحسابي في الصفحة السابقة ونلاحظ الآتي :

عدد الوحدات	الثمن الإيراد المتوسط	الإيراد الكلي	الإيراد المدي
١	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠
٢	٩٠٠	١٨٠٠	٨٠٠
٣	٨٠٠	٢٤٠٠	٦٠٠
٤	٧٠٠	٢٨٠٠	٤٠٠

مما سبق يتضح أنه على الرغم من تزايد الإيراد الكلي إلا أن الإيراد المدي يتناقص وأنه أقل من الثمن (أو الإيراد المتوسط) ويتضح ذلك بيانياً فوساً يلي :



شكل (١١٢)

فى الشكل السابق نرى ان المنحنى (ا م) يمثل اليراد المتوسط او الثمن ، والمنحنى (ا ح) يمثل اليراد الحدى . وهو اشد انحدارا من المنحنى السابق . وتحدد النقطة (ث) مستوى الثمن عندما تكون الكمية المباعة (و ع) ، كذلك يمكن ان نقول انه عند نفس الكمية (و ع) كيان مستوى الثمن (ث ن) بينما اليراد الحدى هو (ح ه) فقط .

ولكن الى اى مدى يستطيع المحتكر تخفيض الثمن رغبة فى زيادة اليراد ؟ وهل يمكنه رفع الثمن الى ما لا نهاية ؟ ان الاجابة على ذلك تتوقف على دراسة اثر مرونة الطلب على سلوك المحتكر وبالتالى على ايراده الحدى .

المرونة واليراد الحدى :

من المعروف ان المحتكر - مثله مثل باقى اصحاب الأعمال - يستهدف الحصول على اكبر قدر ممكن من الربح . ولذلك فانه يحدد الكمية المنتجة ، او المرونة عند النقطة التى يتم فيها تعظيم هذا الربح . والذى يتحقق له اذا تم تصريف الانتاج باعلى ثمن واقل نفقة . ولكننا رأينا انه كلما انخفض الثمن انخفض اليراد الحدى ، ومعنى ذلك انه كلما كان انخفاض الثمن كبيرا كان انخفاض اليراد الحدى اكبر والعكس صحيح .

ومن المعروف ايضا ان درجة انخفاض الثمن (نتيجة ارتفاع العرض) تتوقف على درجة مرونة الطلب . ويحكم ذلك قاعدة مؤداها انه كلما ارتفعت درجة مرونة الطلب كلما انخفض الثمن فى حالة الاحتكار والعكس صحيح (١) . ومعنى ذلك ان اليراد الحدى يتوقف على مرونة الطلب فإذا كان الطلب على السلعة متكافئ المرونة ، فلن يؤثر هذا الطلب على

1) «The greater is the elasticity of demand, the lower is the monopoly price, and vice versa.»

W. Roepke : op. cit. Ch. IV p. 154

وفى نفس المرجع تتضح خطورة هذا التحليل على احتكار بيع الملح الفضائية .

الثمن الذي يحده المحتكر إذ سوف تزيد الكمية المطلوبة بنفس نسبة النقص في الثمن وتنقص نسبة الزيادة في الثمن . وبناء عليه يظل الإيراد الذي يحصل عليه المحتكر ثابتا في فرض الزيادة والنقصان وهي حالة غير واقعية . إنما إذا كان الطلب على السلعة مرنا ، فالثمن الذي يعود على المحتكر بإيراد ممكن يكون ثمنا مقبوضا . ذلك أن المحتكر يستطيع أن يزيد من الكمية المباعة بنسبة أكبر من نسبة الانخفاض في الثمن ، ويكون بإمكانه زيادة دخله مما يعنى أنه رغم انخفاض الثمن إلا أن الانخفاض في الإيراد للحدى يكون قليلا . وفي حالة الطلب غير المرن يكون الثمن الذي يعود على المحتكر بإيراد ثمن مرتفع ، لأن الكمية المطلوبة عند رفع الثمن تنقص حقا ، ولكن نقصانها يكون بنسبة أقل من نسبة زيادة الثمن .

ومن هنا تتضح خطورة احتكار بيع المواد الغذائية خاصة احتكار بيع الحبوب لأنه كلما انخفضت مرونة الطلب كلما ارتفع الثمن الاحتكاري والمالئد الكلى على المحتكر دون خضية تراجع الطلب على إنتاجه .

وانلك أيضا تعمل دائما المؤسسات الاحتكارية على رسم سياسة الأسعار والإنتاج في ضوء اعتبارات مرونة الطلب ووجود البدائل أو عدمها (استبدال القطارات بالمحاريب ، ومواد الكيروسين بالبنزين) . وهناك حالات أخرى تتميز بانخفاض مرونة الطلب إلى حد كبير مثل الطلب على الكهرباء وخيرط العباكة ، إذ على الرغم من ضالة قيمتها إلا أنها عظمة المنافع ، خاصة وأنها عادة سلع متكاملة مع غيرها ، وانلك يحقق محتكرها أرباحا كبيرة .

توازن المحتكر (١) : Equilibrium Position and Monopoly Firm

يقصد بتوازن المحتكر إنتاج الكمية التي تحقق له عند مستوى ثمن معين أكبر قدر ممكن من الربح وأقل قدر ممكن من الخسارة . ويتم توازن المحتكر في الزمن القصير إذا نجح في الوصول بالنقطة السعرية التي تتساوى مع الإيراد للحدى للإنتاج (٢) وعندما يحدد الثمن عند أكبر

(1) Brandis : op. cit., p. 432, 433.

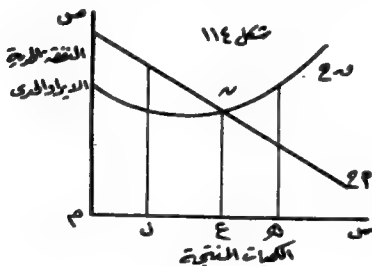
(2) «The firm will make changes in its production until marginal revenue equals marginal cost.»

مستوى ممكن • ولا يكون من صالحه زيادة الانتاج عن هذا الحد لأن كل وحدة جديدة من الوحدات المنتجة سوف تغطي إيرادات أقل من نفقاتها •

وهكذا نجد أن « النفقة » هي الأخرى تتدخل في تحديد كل من الثمن • وحجم الانتاج في ظل الاحتكار — مثلها مثل المنافسة الكاملة — كل ما هنالك أن نظام المنافسة الكاملة ينتهي الأمر فيه بتعادل ثمن السوق مع النفقة المتوسطة والنفقة الحدية • أما نظام الاحتكار والذي لا يشترط تعادل ثمن السوق مع نفقة الانتاج بل المشاهد العكس أن الثمن يكون أعلى من للنفقة — في هذا النظام نجد أيضا أن المنتج المحتكر يضع اعتبارات النفقة في حساباته وهو يحدد الثمن (١) •

ولا شك أنه سوف يحدد كمية الانتاج في ضوء النفقة التي يقوم بتحملها ، مع مقارنة ذلك بإمكانيات رفع الأسعار • وهذه الأخيرة كما رأينا ترتبط باعتباريات المرونة • (مرونة الطلب على السلعة محل الاحتكار)

والشكل التالي يوضح كيف يحقق المحتكر توازنه :



شكل (١١٤)

(1) H. and Dodd : op. cit. ch 10 : Monopoly and monopolistic Competition p. 201; [Pure monopoly Price, p. 206,

في الشكل السابق عند كمية انتاج (م ع) يتقاطع منحني الإيراد الحدي (١ ح) مع منحني النفقة الحدية (ق ح) في النقطة (ن) ونحدد نقطة التوازن بالكمية (م ع) . وماعدا هذا المستوى يكون في غير صالح المحتكر زيادة الانتاج او نقصي . فاذا حدد الانتاج عند الكمية (م هـ) فإن الإيراد الحدي يكون اقل من النفقة الحدية ، واذا حدد الانتاج عند الكمية (م ل) فإن الإيراد الحدي يكون اكبر من النفقة الحدية وفي الحالة الاولى يحقق المحتكر خسارة وفي الحالة الأخيرة يكون دون نقطة التوازن اذ يكون امامه فرصة للاستمرار في الانتاج الى ان يصل للمستوى (م ع) الذي يحقق له اكبر قدر من الأرباح .

ريج المحتكر وتعبيد الثمن :

ان المحتكر يحصل - شأنه شأن المنتج في المنافسة الكاملة - على انواع مختلفة من الربح . فقد يحصل على ربح غير عادي ، وقد لا يتمكن الا من الحصول على الربح العادي فقط ، وقد لا يحقق حتى هذا الربح العادي .

ويحكم ذلك كله العلاقة بين ثمن البيع والنفقة المتوسطة .

فاذا انتج المحتكر كمية يتساوى فيها النفقة الحدية مع الإيراد الحدي وكان الثمن يزيد عن النفقة المتوسطة فإنه يحقق توازن المحتكر مصحوباً بربح « غير عادي » .

واذا انتج المحتكر كمية يتساوى فيها الإيراد الحدي مع النفقة الحدية مع الثمن مع النفقة المتوسطة فإن توازن المحتكر يرتبط بالربح « العادي » فقط .

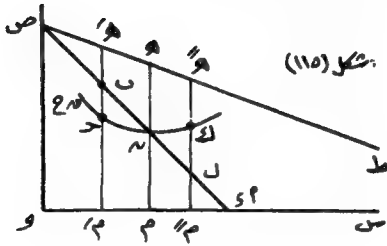
واذا انتج المحتكر كمية تتساوى فيها النفقة الحدية مع الإيراد الحدي وكان الثمن اقل من النفقة المتوسطة فإن توازن المحتكر يكون مصحوباً بفسارة (أى لا يحصل على ربح عادي) (١) .

(١) سعيد النجار : مبادئ الاقتصاد ، المرجع السابق ص ٤١٩ .

Brandis : op. cit. p. 430.

[Pure monopoly — maximizing profit.

ونصور تلك بيانيا كالآتي :



شكل (١١٥)

في الشكل السابق يمثل المنحنى (د) (الإيراد الحدى) والمنحنى (ح) (النفقة الحدية والمنحنى (ط) الطلب على السلعة في حالة الاحتكار .

ونقول ان المحتكر يصل الى نقطة التوازن عند الكمية (و م) وهي الكمية التي فيها (النفقة الحدية) تساوى (الإيراد الحدى) (تساوى (م ن) ، ويقف فيها الثمن (م ه) النفقة الحدية (م ه اكبر من م ن) .

ولكن هل بإمكان المحتكر زيادة الثمن عن (م ه) ؟ ان كل زيادة في الثمن تعنى انخفاض الكمية المباعة . فمستوى الثمن (م' ه') يعمل على تراجع الكمية المطلوبة (المباعة) من (و م) الى (و م') ، وعند هذا المستوى يكون (م' ب) وهي الإيراد الحدى تفوق (م' ج) وهي النفقة الحدية وهذا المستوى لا يحقق اكبر ربح فمازال امامه فرصة لربح اكبر . وحتى يحقق المحتكر زيادة في المبيعات فانه قد يخفض الثمن من (م ه) الى (م' ه') حتى يمكنه بيع الكمية (و م') ولكن هذه الكمية يكون الإيراد الحدى (م' ل) اقل من النفقة الحدية (م' ك) ولا تكون نقطة التوازن محققة لأكبر ربح ممكن .

نفصل من ذلك الى أن المحتكر يحقق افضل وضع عند انتاج كمية (و م) وبيعها بـ (م ه) وان رفع الثمن عن ذلك أو خفضه لا يحقق اكبر ربح واقل خسارة .

في الشكل السابق يتحدد على المحور (س) كميات الانتاج والمحور
(م) الايراد والنفقات .

المنحنى (١ ح) الايراد الذى يتقاطع مع المنحنى (ق ح) النفقة الحدية
في النقطة (ج) ويحددان نقطة توازن المحتكر عند كمية انتاج (م ك) .

المنحنى (د م) منحنى الطلب أو الايراد المتوسط أو الثمن ، يتقاطع
مع إيراد منحنى (ك ج) في النقطة (ل) لتحديد مستوى الثمن (ث)
وهو اثنان الأمثل للمحتكر لأنه يحقق ربح يقدر بالمسافة (ب ع ل ث)
وتعرف (ب ربح المحتكر) (١) . ويتحدد ربح المحتكر بالفرق بين الايراد
المتوسط والنفقة المتوسطة (ع ل) مضروباً في الكمية (ب ع = م ك) .

والثمن الذى يحدد هنا يمثل ثمن التوازن للمحتكر في الزمن الطويل .
فهو ثمن دائم بدوام النفقة على نفس المستوى ، ودوام الطلب بنفس
الحجم .

وهو الثمن الذى يحقق للمحتكر اكبر ربح ممكن في ضوء الكمية
المعرضة للبيع .

ولا معنى لذلك أنه ليس بإمكان المحتكر تغيير هذه الكمية ، فهو كما
نعرف مطلق الحرية في تحديد العرض كما يشاء ، الا ان أى زيادة أو نقص
في الكمية المعروضة لن تضمن له هذا القدر من الأرباح .

- فإذا حدد المعروض ، وبالتالي رفع الأثمان الى أعلى من ثمن التوازن
فإنه سيعرض ويبيع الكمية الأقل من (م ك) ، ومن البديهي أن تكون نفقة
هذه الكمية الحدية أقل من الايراد الحدى . فهناك إذن فرصة للربح فانت
على المحتكر . وإذا زاد المعروض ، وبالتالي خفض الأثمان أقل من ثمن
التوازن فإن النفقة الحدية ستكون أعلى من الايراد الحدى ويتحمل
خسارة .

(1) Monopoly profit

يطلق عليه لفظ :

«... monopoly profit is profit over and above «normal
returns»

حيث يقصد بهذا الأخير ما نكثره في الثمن بالربح المادى . .

Brandis : p. 433.

راجع :

مما تقدم نخلص الى أن المحتكر له السيطرة الكاملة على الكمية المعروضة وعلى تحديد الثمن الذي يعرض على المستهلكين . وإذا كان المحتكر بهذا الوضع هو (سيد المرض) فماذا عن الطلب ؟ وهل يمتد نفوذه الى عنصر الطلب على السلعة ؟

من الواضح أنه لا سلطة للمحتكر على طلبات المستهلك ، وعلى الرغم من سيطرته على الكمية المعروضة ، فإن درجة تحكمه في الأثمان تتم في هذا الإطار . وقد سبق أن لمسنا درجة أهمية مرونة الطلب ، وإنها بذاتها تعد قيدا على المحتكر في تحديد الأثمان خاصة إذا أراد رفع الثمن .

كذلك رأينا أن أكبر قدر من التحكم في الأسعار في حالة الاحتكار إنما يكون للملح والخدمات التي تنخفض منها درجة مرونة الطلب الى أقل قدر ممكن . ويكون المحتكر في مركز القوة بالنسبة للمستهلك ، ويستطيع بهذا أن يرفع إيراده الكلي وإيراده الحدى كيفما يشاء . وعلى العكس يضعف مركز المحتكر في السلع والخدمات التي لها بدائل وبالتالي تنخفض درجة مرونة الطلب عليها وينخفض مدى سيطرة المحتكر على الأسعار .

فهل معنى ذلك أن الثمن في نظام الاحتكار ثمن واحد ؟ إن المنافسة الكاملة تتميز بوجود ثمن واحد يسود السوق ويلتزم به جموع المتجعين والمستهلكين ، إلا أن ذلك لا يتحقق في حالة الاحتكار ، بمعنى أن وحدة الثمن ليست ضرورية . ذلك أن المحتكر في خلال بحثه عن أكبر قرص للمربح يحاول التمييز في الأثمان وهو ما ندرسه فيما يلي :

التمييز في الأثمان في حالة الاحتكار : Price Discrimination

قد يلجأ المحتكر الى التمييز في الأثمان التي يقدم بها سلعته في السوق إذا اكتشف أن هذا الأسلوب يحقق له مزيدا من الأرباح . ولكن سياسة التمييز في الأثمان تستدعي أن تكون السلعة أو الخدمة المقدمة هي في كل الأسواق وبالنسبة لكل المستهلكين من حيث النوع ودرجة الجودة . والتفليط والعرض ، بمعنى أن تكون السلعة واحدة ، وإنما المختلف هو الثمن . وقد يختلف الثمن في سوقين منفصلين وقد يكون في سوق واحد بالنسبة لطائفتين من المستهلكين ، وقد يختلف الثمن نظرا للملكية المباعة من السلعة . وعلى أي حال يمكن أن نقول أن سياسة التمييز في الأثمان تستدعي توفر شروط معينة في مقدماتها :

الفصل الثالث

المنافسة الاحتكارية (١) : Monopolistic Competition

يحتل نظام (المنافسة الاحتكارية) مركزاً وسطاً بين المنافسة الكاملة، والاحتكار المطلق . ولما كانت المنافسة الكاملة ، والاحتكار المطلق ، من الأنظمة النظرية الى حد كبير فإن المنافسة الاحتكارية تتميز بانها ذات طابع عملي ، لكثرة ما نصادفها في الحياة الواقعية .

وتفسير ذلك ان المنافسة الكاملة تستلزم ان يكون طلب السلعة بالنسبة لكل منتج فرد متماهي المرونة ، بينما ان الاحتكار المطلق يتطلب ان يكون

(١) راجع في ذلك :

Chamberlin E.H. : The Theory of Monopolistic Competition : Cambridge Mass, Harvard University press, 1933.

Hailstones and Dodd : Economics, An analysis of Principles and Policies : Ch. 10. P. 201 Ch. 11, P. 220.

Royal Brandis : Principles of economics, Op. cit., Part IV : Micro Economic Analysis and Policy, Ch. 24, P. 438.

Due and Clower : Intermediate Economic Analysis : Op. cit., P. 200.

ومن المراجع العربية :

رفعت المحجوب : الاقتصاد السياسي . الجزء الثاني (القيمة والتوزيع) ص ٢٢٢ .

محمد حسن الجمل : القيمة والأثمان . المرجع السابق ص ٢٢٥ ، الفصل الخامس .

أحمد جامع : النظرية الاقتصادية . الجزء الاول ، المرجع السابق ص ٧٨٧ ، الفصل الخامس .

هذا الطلب منعدم المرونة وكلا الفرضيين بعيد عن الواقع • ورغم ذلك فقد كان هذان النظامان الأخيران محل دراسة وتكثير الاقتصاديين لفترة طويلة ، حتى عرض الاقتصادي الأمريكي : إدوارد تشمبرلان « نظرية المنافسة الاحتكارية » ، إعادة توجيه نظرية القيمة ، وذلك في عام ١٩٣٢ ، ومن بعده السيدة جوان روبنسون الاقتصادية الإنجليزية التي قدمت مؤلفها في « اقتصاديات المنافسة غير الكاملة » في نفس العام • واعتبرت دراستهما رائدة في مجال الدراسات الاقتصادية في نظم المنافسة غير الكاملة ، ثم توالى بعد ذلك الدراسات التي تساهم في تكوين نظرية متكاملة للمنافسة الاحتكارية •

وحالات المنافسة الاحتكارية كثيرة ومتشعبة ، يجمعها كلها تخلف شرط من شروط المنافسة الكاملة أو الاحتكار المطلق • وقد سبق أن رأينا أن المنافسة الكاملة تستلزم شروط : الكثرة في البائعين والمشتريين ، وحرية الدخول والخروج ، وعدم الاتفاق ، والعلم ، وتجانس السلعة • فإذا تخلف شرط (التجانس) مثلا مع كثرة البائعين والمشتريين ، انقلبت المنافسة الكاملة الى منافسة احتكارية • وإذا قام بالانتاج عدد محدود من المنتجين وقام بالشراء عدد محدود من المشتريين بحيث يؤثر كل منتج بمفرده في حجم العرض ويؤثر كل مشتري بمفرده على مستوى الأثمان – وبمعنى آخر إذا تخلفت سبيلة العرض أو الطلب خرج الأمر من مجال المنافسة الكاملة الى المنافسة الاحتكارية وصودر المنافسة غير الكاملة الأخرى •

وهنا يتعين أن نفرق بين نوعين من المنافسة غير الكاملة :

الأول : تنافس القلة Oligopoly ويتمثل في نوع من الأسواق يضم عددا محدودا جدا من البائعين أو المنشآت • ولكنه لا يصل الى بائع واحد (لأن ذلك يكون احتكارا) ولا الى بائعين اثنين (لأن ذلك يكون احتكار ثنائي) وإنما هم مجموعة محدودة جدا تتولى جانب العرض أو الانتاج

الثاني : المنافسة الاحتكارية Monopolistic Competition

وهي التي ندرسها في هذا الفصل وتنصرف الى نوع من الأسواق يحتوي على عدد من المنتجين أو البائعين ، أهم ما يميزهم عن سواهم من منتجي الأسواق وجود تفاوت واختلاف بين ما يقدمونه من سلع ، بحيث يسمح لهم هذا الاختلاف بأحداث نوع من السيطرة على الثمن فلا يسود السوق ثمن واحد إلا لوقت محدود جدا •

وهكذا ينحصر الفرق بين المنافسة الاحتكارية وتنافس القلة في عدد البائعين فحسب وأن كانت ظروفها تتشابه الى حد كبير كما سنرى .

شروط تحقق المنافسة الاحتكارية :

حتى نكون امام سوق المنافسة الاحتكارية يتعين ان تتوفر عدة شروط تميزه عن غيره من الأسواق كما يلي :

أولاً - عدد كبير من المنتجين أو البائعين : وشرط كثرة البائعين هنا لا يشابه نفس شرط الكثرة في المنافسة الكاملة ، إذ في المنافسة الاحتكارية لابد وأن يعمل كل منتج منفرداً على رسم سياسة مستقلة عن غيره ، بحيث لا تؤثر أي سياسة (بيعية) تأثيراً جوهرياً على غيرها من سياسات البيع . ولا يعنى ذلك أن سياسة البعض تكون منفصلة عن باقى السوق تماماً والا كنا أمام حالة احتكار ، وإنما قد يستقل المنتج برسم سياسات معينة للبيع تتضمن في مفهومها بعض عناصر من المنافسة الكاملة وبعض ملامح من الاحتكار . فهو رغم انفراده بسياسته في البيع والأثمان الا أنه مرتبط بالسوق الى حد كبير ، إذ يتنافس مع غيره في تقديم السلعة أو الخدمة التي تشبع حاجة في نفس المستهلك . وهو في نفس الوقت (يحتكر) لنفسه أسلوباً مميزاً في البيع ، والمرضى ، والإعلان . وبالاختصار هو ليس محتكراً ، وليس نرة في ميدان منافسة كاملة ، وإنما هو عضو من أعضاء سوق المنافسة التي هي مزيج من الاثنين (المنافسة الاحتكارية) .

ثانياً - منتجات البائعين متماثلة *Similar* لكن متمايزة *Differentiated*

وهذه الصفة من أهم الشروط اللازمة في سوق المنافسة الاحتكارية . والأصل أن السلعة أو الخدمة في السوق تقسم من البائعين أو المنتجين لأشباع حاجة في نفس المستهلك . فإذا قام في ذهن المستهلك أن هناك أكثر من سلعة مختلفة عن بعضها - في تقديره - كان عليه أن يواجه عملية اختيار أصلحها لأشباع حاجته . ومعنى ذلك أن عدم التجانس في السلعة هو ما يقوم في ذهن المشتري حتى ولو كانت السلع متماثلة في الواقع . وكثيراً ما تؤدي تصرفات البائع الى خلق انطباع لدى المستهلك بعدم تجانس سلعته المعروضة مع غيرها في السوق . كان يلجأ الى طريقة معينة في العرض أو يجرىء السلعة الى عدة أصناف كل صنف بأسم معين ، أو يعيد طريقة التغليف بصورة أكثر أناقة من غيرها . . . وعموماً تقوم وسائل الدعاية والإعلان والتسويق بجانب كبير في هذا المجال ، لدرجة قد ينجح

معها اليائع فى تقديم صفاء (وهمية) تربط المشترى بسلعته هو ، وبالقالى
تقضى على المبدأ الاساسى الذى شاهدناه فى المناقسة الكاملة وهو قدرة
الطلب على التلاؤم مع العرض -

وانعدام شرط تجانس السلعة فى ذهن المشترى قد لا يرجع الى
صفات خاصة فى السلعة ذاتها او فى طريقة تقديمها فحسب ، ولكن قد
يعود الى صفاء شخصية فى البائع نفسه ، فقد يفضل المستهلك شراء
السلعة من بائع معين بالذاء ، حتى ولو دفع ثمنا اعلى . وتقوم العادات
السيكولوجية بدور كبير فى هذا المجال . بل قد يكون لارتفاع مستوى
الخدمة التى يقدمها البائع لمشترى السلعة اثار واضح فى تفضيل الشراء
منه ، كان يشتتر البائع بالامانة وحسن المعاملة والبشاشة . . الخ ولذلك
لم يكن غريبا أن يقال أن الشخص عندما يشتتر سلعة فانه يشتتر خدمة
فى نفس الوقت . وقد ادركت كثير من محال البيع اهمية هذا الاعتبار وقامت
بوضع دراسات موسعة فيمرا يتعلق بطرق التسويق والبيع الأكثر
جانبيه للمشترى - وهو ما نلاحظه فى المحلات التى تتعامل معها السيداء
فى الملابس وادواء التجميل وادواء المنزل وغيرها .

ونضيف الى اهمية الخدمة مجال بيع السلع أن هناك بعض الحالات التى
ترتفع فيها اهمية الخدمة حتى لتكاد توازى السلعة فى ضرورة
العناية بها ، فالخدمة هنا تتمزج بتقديم السلعة للمستهلك
مثل تناول الوجبات الصريمة والمربطات فى المطاعم
والقاهى ، وشراء السيداء الأزياء الجاهزة من معارض الأزياء ،
والأحذية ، وادواء التجميل ، ولعب الأطفال . . الخ . ومعنى آخر تقوم
مناقسة غير كاملة بين المشترين ترجع الى عدم انسياب الطلب بسبب ما
يقوم فى أذهان المستهلكين من عدم تجانس السلعة المعروضة . وعلى عكس
ذلك نجد أن العرض ، يظل فى سوق المناقسة الاحتكارية غير مقيد ، ذلك
أن البائعين دائمى البحث عن المشترين ، وهم يبتلون كافة الوسائل
لاستمالته ، سواء بمحاولة أحداث تمييز فى الثمن لفئات معينة ، او بمحاولة
تقديم السلعة بدرجة تناسب نوقه واسلوبه . ولا شك أن ذلك يكلف البائعين
نفقات اضافية تؤثر فى نفقات الانتاج على ما سنرى ، وهو الوضع الذى
لا نلمسه فى حالة المناقسة الكاملة - لوجود شرط التجانس - بحيث لا تكون
هناك حاجة للإعلان . ولا نلمسه أيضا فى حالة الاحتكار - لعدم حاجة
المحتكر للإعلان عن سلعته الا فى الحدود التى سبق أن ذكرناها .

ويتربط على ذلك اثرهام فى مجال التفرقة بين مركز البائع فى المناقسة
الكاملة ومركزه فى المناقسة الاحتكارية . ذلك أن البائع فى النظام الأول لا يكون
فى مقدوره التأثير على الثمن ، فهو لا يصدق أن يكون قوة فى العرض

الكلى • فلو حاول رفع الثمن لاتصرف عنه كل المشتريين لتجانس مايعرضه من السلعة مع غيرها عند البائعين الآخرين ولذلك تكون مرونة الطلبمرونة لا نهائية •

أما فى المنافسة الاحتكارية - ونظرا لتوفر شرط عدم التجانس - فان البائع رغم كونه ذرة فى العرض الكلى ايضا الا ان سلعته - وقد تميزت فى ذهن المشتري عن غيرها ، يكون لها عرض متميز ، وبالتالي يكون لها طلب خاص . ولكن للبائع هنا ان يمارس تمييزا آخر فى الثمن •

وعدم تجانس السلعة على هذا النحو قد يؤدى فى بعض الحالات الى ان تقترب المنافسة الاحتكارية من صورة الاحتكار ولكن كثرة البائعين والمشتريين تؤدى الى اقترابها من ناحية اخرى من حالة المنافسة الكاملة وهى بين النظامين قد تقترب من أحدهما أكثر من الآخر لكن فى النهاية تظل وسطا بين السوقين •

ثالثا - حرية الدخول الى السوق مكفولة :

فى المنافسة الاحتكارية - وعكس الاحتكار ، وشيئها بالمنافسة الكاملة - يكون الدخول الى الصناعة غير مقيد • ويمكن للمشروعات المنضمة حديثا ان تقوم بانتاج منتجات تعد بديلا جيدا للمنتجات الموجودة فعلا • ولكن نظرا لعدم التجانس بين المعروض فى السوق فان كل مؤسسة سيكون لها منحنى طلب خاص بها ، وله انحدار معين ، وبالتالي فان الطلب على منتجاتها لن يكون (لا نهائى المرونة) كما هى الحال فى المنافسة الكاملة ولن يتحد الخط الأفقى المهود كما سنرى •

والبائع الجديد لا يستطيع بطبيعة الحال تجاهل وجود المنافسين له ، مهما كانت درجة تميز سلعته ، او عدم تجانسها فى ذهن المشتري • ولذلك فان درجة تأثيره على الثمن لن تصل الى نفس درجة تأثير المحتكر على الثمن ، وان كانت قدرته فى نفس الوقت تفوق قدرة البائع الجديد الى مجموع البائعين فى نظام المنافسة الكاملة •

الثمن المساند واتجاه منحنى الطلب فى حالة المنافسة الاحتكارية :

يمكن القول بوجه عام انه اذا كانت المنافسة الاحتكارية شئ مختلف عن كل من الاحتكار الكامل والمنافسة الكاملة فان تحديد الثمن يكون مرتبطا باعتبارات تختلف عن كلا النظامين السابقين • وحيث ان سوق المنافسة الاحتكارية يشتمل على مشروعات كثيرة للسلعة الواحدة ، وأن هذه السلعة

فى كل مشروع ممكن أن تكون بديلا للسلعة فى المشروع الآخر ، فالمفروض أن يتكون ثمن واحد فى السوق • لكن نظرا لما يثور فى ذهن المستهلك من اختلافات ، فقد توجد اثمان ولكتها الى حد ما متقاربة • ذلك أن المشروع الفرد يأخذ فى الاعتبار اثمان المشروعات الأخرى • ومن الطبيعي أن يقل تأثير مستويات الاثمان الأخرى عليه كلما كانت سلعته بعيدة عن كونها بديلا كاملا لغيرها من السلع والعكس صحيح •

ومن المنطقي أن يرتبط الثمن بمستوى النفقات ، الا أن هناك عنصرا جديدا يضاف الى النفقات وهو نفقات الدعاية والاعلان • ولذلك قد تتماثل السلعة حقيقة ، وتحت اعتبارات وهمية يسقط فرض التجانس وترفع إحدى المؤسسات أسعار سلعتها وتجد الطلب قائما لما سبق ايضاحه من الاعتبارات الشخصية واعتبارات متعلقة بالسلعة ذاتها • وقد يأتي التمييز بالتجاه المؤسسة الى خفض مؤقت فى الثمن لاجتذاب العملاء بجانب وسائل الدعاية ••• الا أن ذلك يظل مرتبطا الى حد كبير باعتبارات النفقات كقاعدة عامة •

وعلى الرغم من هذا التقلب فى مستوى الثمن الا أن ارتباط مستوى الاثمان بالنفقة لا يؤدي الى اتجاه منحني الطلب اتجاها مغايرا لطبيعته فهو منحني يمثل سيطرة كل بائع الى حد ما على السوق • ومرونة الطلب وان كانت اقل من المرونة فى حالة المنافسة الكاملة الا انها اكبر من المرونة فى حالة الاحتكار المطلق • فالمنتج وان كان (محتكرا) لنوع (مميز) من السلع الا أنه واحد من مجموع من المنتجين تحل سلعهم حلولا كليا أو جزئيا محل ما يعرضه • فهو محتكر ومتنافس فى نفس الوقت • وبهذا يكون رقمه الثمن فوق المستوى السائد سببا فى خسارته بعض العملاء وليس كلهم ، لاتجاه بعض العملاء الى منافسيه الآخرين • وبالمثل فان تخفيض الثمن لن يزيد كثيرا من مبيعاته لأن المشتري يكون مرتبطين - لمسيب أو آخر - ببائع آخر •

وبخلاصة القول ان البائع عند ثمن معين يبيع كمية محدودة من المنتجات وأن تغير الثمن ارتفاعا أو انخفاضاً لن يؤثر تأثيرا كبيرا على معدل الطلب • كل ما فى الأمر أن درجة المرونة الحقيقية لهذا التغير تتوقف على قوة التمييز القائمة فى ذهن العملاء • وكلما كان التفضيل قويا وراسخا فى ذهن المشتري كلما ضعف اثر تغير الاثمان • وقلت مرونة الطلب والعكس صحيح •

معنى ذلك أن تفضيل المشتري فى المنافسة الاحتكارية هو المحدد الاساسى لمنحني الطلب وتحديد اتجاهه • ولا يأخذ منحني الطلب اتجاها

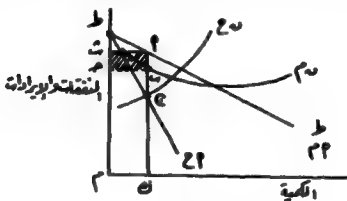
الفيا تماما او متناهي المرونة مثلما هو الحال في المنافسة الكاملة وانما
 يفحص منحني الطلب من الشمال الغربي الى الجنوب الشرقي ويتحدد درجة
 انحداره بمقدار مرونة الطلب المتقاطعة .

وفيما يلي نقدم تحليلا لتحديد الثمن والكمية المنتجة في نظام المنافسة
 الاحتكارية في الزمن القصير والزمن الطويل :

١ - التوازن في المنافسة الاحتكارية في الزمن القصير :

من المعروف أن الحجم الأمثل للمشروع يتحدد عند تعادل التكاليف
 الحدية مع الإيراد الحدي . والتوازن في الزمن القصير يتعلق بسلوك
 المشروع الفردي الذي لا يجد متسعا من الوقت لاهداث تغير في حجم الطاقة
 الانتاجية والذي لا تجد المشروعات الجديدة خلاله وقتا لدخول الصناعة .

وفي هذا المجال يكون امام المشروع الفردي في المنافسة الاحتكارية
 فرصة اكبر من المشروع في المنافسة الكاملة لاتخاذ كثير من القرارات
 المتعلقة بالثمن والكمية المباعة . فاذا فرضنا أن ظروف المشروعات الأخرى
 المنافسة معه (معطيات) فسيحدد منحني معين للطلب على منتجات هذا
 المشروع ويتحدد بالتالي الثمن والكمية المباعة ، ويتم تعظيم الربح طبقا
 لما سبق دراسته بالنسبة للمشروع الفرد على ما يوضحه الشكل الآتي :



شكل (١١٩)

— المنحني (ط ط) يمثل منحني الطلب ، وهو نفسه منحني الإيراد
 المتوسط (ط ط) .

المنحنى (١ ح) منحنى الإيراد الحدى ، ويقع منحنى (١ ح) أسفل (١ م) لأن الإيراد المتوسط يتناقض مع تقدم البيع .

المنحنى (ن م) هو النفقة المتوسطة فى الزمن القصير ، (ن ح) النفقة الحدية ، ويتوازن المشروع عند تساوى الإيراد الحدى مع النفقة الحدية (مثل حالة المنافسة الكاملة والاحتكار) ويتم ذلك فى نقطة تقاطع (١ ح) مع (ن ح) فى النقطة (ن) .

الكمية (م ك) هى كمية توازن المشروع بثمن قدره (م ث) .

يحقق المشروع ربحا ، حيث أن النفقة المتوسطة (ن م) أقل من الإيراد المتوسط (١ م) ويتحدد الربح بالاستطيل (١ ب ج ث) .

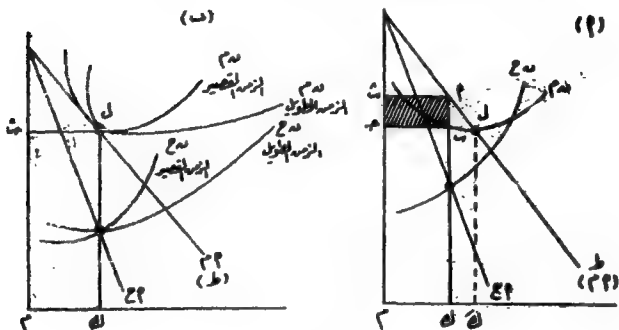
إذا وقع منحنى النفقة المتوسطة (ن م) فوق منحنى الإيراد الحدى (١ ح) عند كل مستوى من مستويات الانتاج يحقق المشروع خسارة وليس ربحا .

وأخيرا يجب الانتباه الى أن الثمن الذى يحقق توازن المشروع الفردى وسواء كان التوازن مرتبطا ببيع أو خسارة لن يتساوى بالضرورة مع الثمن الذى يحقق التوازن لباقي المشروعات المتنافسة معه تنافسا احتكاريا ، وذلك راجع لاختلاف نفقات كل مشروع واختلاف معنى الطلب على منتجات كل مشروع . وإن كان هذا لا يناقض القاعدة العامة التى تذهب الى أن (كل مشروع يحقق توازنه عند نقطة تساوى النفقة الحدية مع الإيراد الحدى) . ولما كان كل مشروع يحاول أن يأخذ المشروعات الأخرى فى الاعتبار على أساس أنها تقدم للمستهلك سلعة بديلة (مهما كانت درجة كمال البديل) فإن الأثمان سوف تتقارب كثيرا إن لم تتساوى . وهنا تتفاوت مستويات الربح (لاختلاف معدل النفقات المتوسطة) أكبر من تفاوت مستويات الأسعار . وهو ما يمكن تداركه فى الزمن الطويل على ما سنرى .

٢ - التوازن فى المنافسة الاحتكارية فى الزمن الطويل :

إن تحقيق الأرباح فى الزمن القصير سوف يفرى مشروعات جديدة على الانضمام . وسيترتب على دخول المشروعات الجديدة بمنتجاتها المتماثلة (المحتكرة) انصاع وزيادة العرض ، مما يترتب عليه انخفاض فى الأسعار وانخفاض الإيراد الناشئ عن البيع لكل منشأة على حدة .

وحيث أن حرية الدخول مكفولة ، فسيظل انضمام مشروعات جديدة ، قائما ومميزداد العرض ، ويتناقص الثمن ثم الريح ، الى المستوى الذي يوضعه الشكل التالي (شكل ١٢٠) .



شكل (١٢٠)

يمثل الشكل (١٢٠) حالة التوازن قبل دخول مشروعات جديدة وحالة التوازن بعد انضمام مشروعات الى الصناعة حتى تصل لدرجة التوازن في الزمن الطويل .

ويوضح الشكل (١) كيف تحقق الصناعة ارباحا عند حجم انتاج (م ك) بتمن قدره (م ث) الذي يساوي (ك ١) . وبما أن منحنى الايراد المتوسط (م ١) يقع فوق منحنى النفقة المتوسطة (ن م) على المستوى (ك ١) بحيث أن الصناعة تحقق ارباحا بالقدر (١ ب) والمساحة (١ ب ج ث) .

ومن المنطقي أن تحقق الصناعة خسارة اذا كان منحنى النفقة المتوسطة (ن م) اعلى من منحنى الايراد المتوسط (م ١) .

وإذا انتقلنا الى الشكل (ب) نجد أن الفترة كانت كافية لدخول منشآت جديدة في الصناعة مما يترتب عليه زيادة المعروض من المنتجات ثم انخفاض الأثمان . ولذلك يتحرك منحنى الايراد المتوسط اكل منحنى

الى أسفل حتى يمس منحني النفقة المتوسطة في الزمن القصير والزمن الطويل معا في النقطة (ل) - أى يصبح الإيراد المتوسط مساويا للنفقة المتوسطة - ويمكن أن نذكر ذلك بسهولة إذا أمكن تحديد مستوى جديد لعرض الصناعة في نقطة (ك') بدلا من (ك) في الشكل (١) وهي الجزء الذي رسم بالنقط على أثر انضمام مؤسسات جديدة وهو ما أعدها توظيفه بالتفصيل في الشكل (ب) -

ومن الواضح أنه بعد انضمام الوحدات الجديدة وتحرك منحني الإيراد المتوسط الى أسفل ألا تحقق المنشآت لا ربحا ولا خسارة عند نقطة تماس (ن م) مع (م ١) - ويتعلق توازن المشروع نظرا لتساوي إيراده الحدى مع نفقته الحدية ويستتبع ذلك توازن الصناعة ككل لأن المشروعات الموجودة فعلا لا تحقق ربحا ولا خسارة وبالتالي لن يكون هناك دافع معين لمشروعات جديدة للانضمام - بل ربما يفات بعض المشروعات في فترة لاحقة بالانسحاب من الصناعة -

ومن الطبيعي أن التحليل السابق مرتبط دائما بتجانس المنتجات ، والا إذا انعدم شرط التجانس فإن بعض المشروعات التي تنتج سلعا مميزة ستحقق أرباحا حتى ولو انضمت مشروعات جديدة لأن هذه الأخيرة تقدم انتاجا لا يعتبر بديلا كاملا لانتاجها -

قراءات أخرى في المنافسة الاحتكارية :

(١)

Heinz Kohler : Scarcity challenged, An introduction of Economics : op . cit . ch 18 : The Real World of Imperfect Competioitn, P. 404, Monopolistic Competition P. 419, Figures no18.5, 18.6, 18.76, 18.8. P. 440.

(٧)

Royall Brandis :Principles of Economics : op -cit ch. 24, P. 439 [Imperfect Competition] Monopolistic Competition P. (448-616) Figures 24-4,5,6,7,8.

الفصل الرابع

تنافس القلة Oligopoly

تنافس القلة نموذج من نماذج الأسواق ، يتميز بعدد محدود من المنتجين يستأثر كل واحد منهم بنسبة كبيرة من حجم الانتاج او الصناعة ، ويؤثر كل منتج بسياسته البيعية والسعرية تأثيرا مباشرا وفعالا في باقي المنتجين المنافسين له في السوق .

والمنتجات في السوق الذي يتميز بتنافس القلة هي منتجات متشابهة ، وان تتميز بعضها عن البعض الآخر . والوحدات الانتاجية غالبا ما لا تتجاوز عددا محدودا . فريما كانوا ثلاثة او اربعة من المنتجين ، وقد يصلون الى عشرة يحتل واحد او اثنان منهم مركز القوة او القيادة .

ومن ابرز مظاهر سوق تنافس القلة انعدام الاستقلال بين المشروعات بعضها وبعض ، وارتباطها بسياسات قد تركز على اتفاقيات صريحة او ضمنية تبعا لظروف السوق ونوع السلعة ونوعية المستهلكية ... الخ . وهذا الارتباط يتبع لسكل منشأة ان تؤثر تأثيرا ايجابيا في الثمن وحجم العرض وحجم السوق ... الخ .

وغالبا ما يكون نموذج تنافس القلة مجرد منافسة احتكارية سابقة ، انسحب منها عدد كبير من المنتجين ، ولم يتبقى في السوق الا اقوى المنتجين او اكثرهم تأثيرا في السوق . ولذلك تركز تنافس القلة في صور الانتاج الكبرى كصناعة البترول والحديد والصلب والاسمنت والسيارات ... الخ .

ونظرا للمرابطة التي تحكم علاقات المشروعات في تنافس القلة ، فان ذلك يميزها عن صورة المنافسة الاحتكارية حيث نشاهد استقلال المنتجين بعضهم عن بعض . اما في تنافس القلة فان سياسات البيع وتحديد الائتمان تتم كرمود افعال لما يمارسه الاعضاء الآخرين من سياسات وقرارات . وقد أدى هذا التداخل والارتباط - الذي لا مفر منه في اغلب الاحيان - الى فاعلية كل فرد من الافراد القائمين في سوق تنافس القلة ، فهو يؤثر ويتأثر

بأخرين بدرجة أدنى إلى كثير من المفوض في المعايير والشروط الواجب تحلقها في السوق - على ما سنرى - وهو السبب أيضاً في عدم التمكن من وضع نظرية مستقلة لسوق تنافس القلة على غرار المنافسة الكاملة والاحتكار والمنافسة الاحتكارية . ففي هذه النظم الأخيرة يتمكن المنتج من تحديد حجم الطلب على منتجاته وبالتالي يلائم بين الطلب والعرض في مستوى تعظيم الربح ، أي أنه يحقق توازنه تحت اعتبارات بهذا كثير من التقنين سواء من حيث حجم النفقات وإثمان البيع وعدد الأسواق . الخ . بينما في تنافس القلة لا تكفي الاعتبارات السابقة ، وإنما على المنتج أن يراقب أيضاً بعذر ويستمرار السياسات المبيعين للآخرين ، وما يتخذونه من قرارات وما يتوقع اتخاذه في المستقبل ، وتغيير أحواله استعداداً للرد على ما سوف يفعله الآخرون في كل خطوة مقبلة .

وهكذا يكون من المتعذر الحصول على نموذج واحد ، ومن المتعذر أيضاً الحصول على معنى طلب المنتج أو معنى عرضه بدرجة واضحة وثابتة .

نماذج تنافس القلة :

نقدم فيما يلي بعض النماذج على سبيل المثال لا الحصر حتى يمكن الاطاحة بصورة مختصرة ببعض الأساليب التي تنتشر في الأسواق عندما يسيطر على السوق شخصان أو أكثر قليلاً .

١ - تنافس القلة الحلق :

في هذه الحالة تقوم المؤسسات المصدرة ، الموجودة في السوق بإنتاج سلعة أو خدمة متجانسة تماماً بحيث لا يكون أمام المستهلك فرصة للمفاضلة بين إنتاج مؤسسة وإنتاج مؤسسة أخرى . وفي هذا النطاق تتجسد سياسة سعرية واحدة ، بحيث لو قامت إحدى المؤسسات بخفض أسعار البيع ولو قليلاً فإن رد الفعل يكون سريعاً بنفس درجة الانخفاض في باقي المؤسسات والا ابتلعت المؤسسة الأولى باقي العملاء وسيطرت على السوق تماماً :

٢ - تنافس القلة المتنوع :

تتوزع المنتجات ، ويقتضي شرط التجانس ، ويتميز كل مشروع بخصائص معينة لمنتجاته ، قد تكون حقيقية ، وقد لا تكون ، ويلعب الاسم

التجاري ، والشهرة ، ووسائل الدعاية دورا هاما في إبراز هذا التمايز .
ولكن يتبقى أن كل السلع أو الخدمات المنتجة من جميع الأعضاء ممكن أن
تكون بديلا لبعضها البعض . ومع ذلك فإن مرونة الطلب المتقاطعة لا تصل
لدرجة (ما لا نهاية) رغم ارتفاعها . وفي هذه الحالة ممكن أن يحدث
(استقلال نسبي) في سياسة الأسعار ، بحيث يتمكن البعض من تخفيض
أسعاره . إلا أن ذلك لن يجذب إليه كل عملاء الأعضاء الآخرين ، وبموجب
بإمكان هؤلاء الآخرين اتخاذ إجراءات مضادة بعد فترة من الزمن ويعد
دراسة وافية للسوق .

٢ - تنافس القوة بالاتفاق وعدم الاتفاق :

وترتبطا على ما سبق يمكن أن يتم اتفاق بين أعضاء السوق ، وغالبا
ما يتم هذا الاتفاق بين عضوين أو أعضاء متساويين في القوة أو درجة
السيطرة على السوق ، بحيث يساعد مثل هذا الاتفاق على عدم محاربتهم
بعضهم البعض واتخاذ سياسات مضادة .

إلا أنه من الملاحظ أن مثل هذه الاتفاقات مؤقتة ، وغالبا ما يقوم أحد
الاطراف بنقضها والاستقلال عن غيره ، خاصة إذا تأكد له تفوقه في
السوق ، أو حصل على امتيازات تكنولوجية أو تسويقية تمهد له سبيل
الانفراد بالسوق . وقد يترتب على ذلك في بعض الأحيان أن يتمكن أقوى
الأعضاء في الانفراد بالسوق وتقلب الصورة من تنافس قلة إلى احتكار
ثنائي ثم احتكار مطلق في النهاية . وفي أغلب الأحيان يتم الاتفاق بين
أعضاء السوق بهدف التعاون بينهم عن طريق المفاوضات المباشرة ، التي تنتهي
بمعداتفاقيات تحدد السياسات الإنتاجية ، والسعرية ، والتسويقية ، وغيرها
من الاتفاقيات التي يطلق عليها اسم الكارتلات (١) . وإن كان الكارتل
غالبا ما ينصرف إلى الاتفاقات القديمة التي يلتزم بها كل الأعضاء . فإذا
ما استكمل الكارتل كل مقوماته ، فقد يصل إلى صورة الكارتلات المركزية
بحيث تترك إدارة الكارتل إلى هيئة مركزية ترعى مصالح الأعضاء ، وتهتم
بوجه خاص بتحقيق أكبر قدر ممكن من الأرباح وتصريف الإنتاج وفتح
الأسواق ... الخ . وإذا ما نجح الكارتل المركزي ، وثبتت أقدامه في
الصناعة التي يشرف عليها أصبح شبيها بالاحتكر ، ويسرى عليه كل ما

(١) سبقت الإشارة إلى مفهوم الكارتل وأنواعه في الباب الثالث

(نطاق الإنتاج) .

سبقت الإشارة إليه في حالة الاحتكار من حيث منعه الطلب ، والإيراد
الحدي والنقطة الحدية ، ونقطة التوازن ... الخ - مع مراعاة أن السلطة
المركزية هنا تراعى مصالح مجموعة من الأعضاء بينما المحتكر الفرد ينفذ
دراسة انفرادية ولذلك تكون حرية الحركة عنده أكبر .

٤ - تنافس القلة بالاتفاق الضمني :

قد لا يصل الاتفاق بين الأعضاء إلى المصارحة ، وإنما يقتصر على
التفاهم الضمني على بعض الأوضاع كالتقسام الأسواق ، أو تحديد سعر
البيع ... الخ . وتتمدد هنا الصور والنماذج لدرجة يضيق المجال من
حصرها . ولكن من أشهر هذه الاتفاقيات الضمنية ما يطلق منها بمصاولة
تثبيت الأسعار في ظل تنافس القلة ، ويحدث هذا بوجه خاص إذا كانت
المنتجات مصنوعة العدد جدا ، وكان الطلب على المنتجات يتميز بضالة
المرونة إلى حد كبير . فإذا كان الطلب جامد المرونة فإن من شأن هذا
السعر الثابت ، ألا يحقق ربحية عالية لا للمنشأة الفرد ولا للصناعة ككل .
ولذا يكون - صالحهم الدخول في اتفاق قد يكون صريحا كما سبق ، وقد
يكون ضمنيا

نقدم ١ - كيفية تحديد الثمن واتجاه منعه الطلب ثم نعلم نماذج
لاتفاقيات الأعضاء في تنافس القلة (١) :

منعه للطلب وتكوين الثمن في تنافس القلة :

ذكرنا أن نموذج تنافس القلة يختلف عن غيره من الأسواق حيث
يتميز بالمفروض وعدم الوضوح بالنسبة لتحديد كثير من جوانبه ، ومن
أبرزها كيفية تحديد الثمن ومتابعة اتجاهات الطلب في السوق . وهو في
هذا يختلف عن نموذج المنافسة الكاملة والاحتكار والمنافسة الاحتكارية .

فكما علمنا يتحدد الثمن في المنافسة الكاملة مستقلا عن قرارات
الأفراد سواء كانوا بائعين أو مشترين لأنهم ترات في هيكل العرض للكل
أو الطلب الكلي . ويتحدد الثمن في حالة الاحتكار بقرار من المحتكر الفرد

(١) للتوسع في أوجه الشبه بين الكارتل المركزي والمحتكر راجع :

Dodd: Economics - op. cit. P. 223.

ولا صعوبة في ذلك • وفي المنافسة الاحتكارية تطبيق القواعد العامة مع ادخال عناصر النافذة للاعلان والدعاية ومدى سيطرة أحد المتنافسين على السوق • الا ان ذلك لا يخل بالاتجاه العام في تحديد الاثمان •

اما في تنافس القلة فنلاحظ ان انعدام اليقين ، وعدم القدرة على التأكد من مكونات ومحددات الثمن يرجع في جزء كبير منه الى علاقة التبعية المتبادلة القائمة بين عدد محدود من المشروعات المتحركة ، وسرعة رمود الفعل فيما تتخذه من قرارات ، بحيث يتعذر على أي وحدة انتاجية ان تحدد على وجه القطع حجم النشاط الانتاجي لمنافسيها ، ومستوى اسعاره في المستقبل وما تتخذه من اجراءات او قرارات • فالكل في حالة انتظار لما يبادر به الكل الآخر ، والمبرة فيمن يأخذ زمام المبادرة وهو في مركز القوة واليقين •

كذلك نلاحظ في نموذج (تنافس القلة) انعدام الضوابط التي تحكم توازن المشروع أو توازن مجموعة المشروعات المتنافسة • ولذلك فان الثمن والكميات تتعدد • بجانب ما سبق دراسته من القواعد العامة • مجموعة من التصرفات والقرارات التي تصدرها هذه المجموعة المحدودة من المنتجين ورمود الأعمال المقابلة لها • ولذلك أيضا تنور صعوبة فيما يتعلق بتحديد منحنى الطلب الذي يواجه المشروع في السوق •

واذا كان منحنى الطلب الذي يواجه المنافسة الكاملة يمثل خطا افقيا ، ومنحنى الطلب الذي يواجه المحتكر يمثل خطا يتجه من الشمال الغربي الى الجنوب الشرقي ، ومنحنى الطلب الذي يواجه المنافسة الاحتكارية يمثل خطا يشابه منحنى طلب المحتكر الا انه ينحدر قليلا عن المستوى الأفقي ويقع بين منحنى الطلب على المنافسة الكاملة والاحتكار المطلق ، اذا كان الأمر كذلك فكيف يتحدد منحنى الطلب في حالة تنافس القلة ؟

منحنى الطلب في تنافس القلة :

بما أن نموذج تنافس القلة بمعنى لتحقيق اكبر ربح ممكن لأفراده ، وبما أن ذلك يتداخل مع رمود الفعل التي تحدث نتيجة لأي تصرف يصدر من أحد المنتجين ، ونظرا لانعدام اليقين أو عدم تأكده في معظم الحالات يصبح من الصعب تحديد شكل وموقع المنحنى • بل أن المشروع الواحد يصبح امامه أكثر من منحنى للطلب كل واحد منها يواجه مجموعة التصرفات أو التوقعات من جانب الأفراد المنتجين الآخرين • وأكثر من

تلك اذا فشل المشروع في تمديد ما يتوقعه من جانب المشروعات الأخرى
يصبح منحنى الطلب الذي يواجهه غير محدود ، وبالتالي تتوقف الكمية
التي يكون قادرا على بيعها عند مستوى ثمن معين على رد الفعل من
المشروعات الأخرى نتيجة تحديده لهذا الثمن .

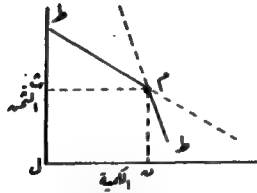
وهنا لا يخرج الأمر عن احتمال من ثلاثة (١) :

١ - اذا قام المشروع بإجراء تغيرات في الائتمان وتجاهل المنافسون له
هذا التغير ، فإن منحنى الطلب أو إيراد المتوسط الذي يواجهه المشروع
يكون منحنى طلب مرن ويمثله الشكل في (١٢١) المنحنى (ط) الذي
ينعذر ببطء طبقا لما سبق دراسته في منحنيات الطلب المرنة .

٢ - اذا ترقب على قيام المشروع بأحداث تغيرات في الائتمان ، حدوث رد
فعل مماثل تماما من المنافسين ، يصبح منحنى الطلب أو منحنى الإيراد
المتوسط الذي يواجهه المشروع منحنى طلب غير مرن وينعذر منحنى
الطلب بشدة كما يوضحه الشكل (١٢١) في المنحنى (ط ١) ومن
الطبيعي أن تتنافس عوائد البيع خاصة اذا كان الاجراء الذي اتخذه
هو تخفيض الثمن وتبته المنافسين في تخفيض الثمن أيضا بنفس
القدر - اما اذا رفعت المنشأة اسعارها ، فربما لن تقلد كثيرا من حجم
مبيعاتها فيما لو رفعت باقي المنشآت هي الأخرى اسعارها . ولذلك
يقل أثر (معدل الاحلال) ويكون منحنى الطلب أيضا جامد المرونة
(ط ١) .

٣ - الاحتمال الثالث - وهو الفسالب - أن يستجيب المنافسين من
المشروعات لاجراء تخفيض الاسعار ، على حين لا يستجيبون لقرار
ارتفاعها . فاذا لجأ المشروع الى تخفيض الاسعار قلن مبيعاته سوف
تزداد ولكن لن تزيد كثيرا لأن المشروعات الأخرى خفضت من
اسعارها . طبقا للاتجاه العام في قانون الطلب الذي يذهب لزيادة
المبيعات على اثر انخفاض الاسعار تزداد مبيعاتها بوجه عام وان
كان اثر (الاحلال) يكون محدودا .

(1) Hailstones and Dodd : Economics : op. cit. p. 221.



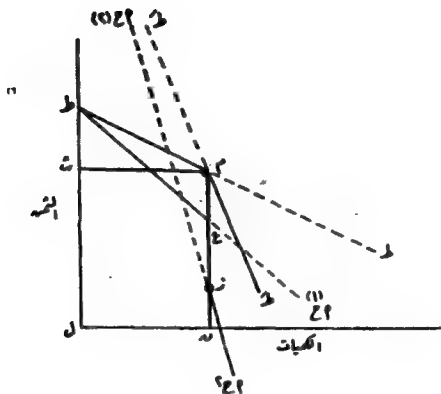
شكل (١٢١)

وعلى العكس إذا رفع المشروع أسعاره ، ولم يستجب المنافسون لهذا الارتفاع فإن انخفاض المبيعات لدى الأول ستكون أكبر وهنا يكون أثر الاحلال كبيرا .

ونخلص من ذلك إلى أن المشروع يواجه منحنى الطلب (ط) مادامت الأسعار فوق المستوى (م) ويواجه منحنى الطلب (ط') في مستويات الأسعار الأقل من المستوى (م) ، وهكذا يكون منحنى الطلب في تناقص القلة هو (ط م ط') كما في شكل (١٢١) وكما هو واضح حدوث انكسار في منحنى الطلب عند النقطة (م) ويسمى منحنى الطلب المنكسر .
Kinked Demand Curve

ومن الطبيعي أن تؤدي هذه الحالة إلى ثبات في مستوى الأسعار حيث أن منحنى الطلب الذي يواجه المشروع الفرد سيكون جامد المرونة في حالة انخفاض الأسعار (منحنى ط') وسيكون مرنا في حالة ارتفاع (منحنى ط) ، وفي هذه الظروف سيكون مستوى الثمن (م) معبرا عن أقصى قدر من الإيراد للمنشأة أو المشروع ونعتبر النقطة (ن) نقطة التوازن والكمية (ل ن) هي الكمية التي تحقق للمشروع أكبر إيراد ممكن عند مستوى ثمن (ل ن) .

هناك أيضا عامل آخر يساعد على تعليق درجة من الثبات في الأسعار في نموذج تناقص القلة ، وهو عدم استقرار (منحنى الإيراد الحدي الناشئ عن منحنى الطلب المنكسر) . ذلك أنه عند مستوى التوازن ونقطة الانكسار ستوجد هناك فجوة (gap) في منحنى الإيراد الحدي كما يوضحها الشكل (١٢٢) .



شكل (١٢٢)

في الشكل (١٢٢) تتحدد الكميات على المحور الأفقي والأثمان على المحور الرأسي ومنحنى الطلب المنكسر على المشروع أو المنشأة هو (ط م ط) (١) وهو ينكسر عند النقطة (م) محددا كمية التوازن (ل ن) بثمان (ل ث) .

١ - إذا رفع المشروع الثمن ولم تستجب المشروعات الأخرى ، فإن المشروع يخسر نتيجة نقص مبيعاته ويصبح منحنى الطلب فوق مستوى الثمن (م ث) منحنى طلب مرن (ط) ينحدر ببطء جهة اليمين .

٢ - إذا خفض المشروع من ائتمان البيع عن الثمن المساند (م ث) واستجابت المشروعات الأخرى بتخفيض مماثل فإن المشروع الرئيسي لن يكسب كثيرا . وسيكون منحنى الطلب على منتجاته جامد المرونة ويكون منحنى الطلب أقل مرونة وأشد انحدارا وهو (المنحنى م ط) وليس امتداد المنحنى الأصلي (ط ط) .

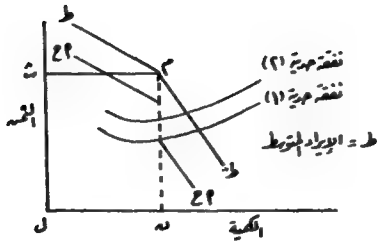
٢ - لا شك أن منحنى الطلب المنكسر سيؤثر على حجم الإيراد الناتج
عن البيع وخاصة الإيراد الحدى إذ منحنى الإيراد الحدى ينكسر
بعمره في نقطة أسفل نقطة انكسار منحنى الطلب أي في نقطة أسفل
(م) وهي النقطة (ع) ، وتظهر فجوة BBP في منحنى الإيراد
الحدى عند هذه النقطة .

ولايضاح كيفية ظهور هذه الفجوة نلاحظ الشكل مرة أخرى
نجد أن المنحنى (ط م) (وهو منحنى طلب مرن لأنه في مستوى
ثمن أعلى من النقطة م) يصاحبه منحنى الإيراد الحدى أسفل منه
(وهو المنحنى ط ع) ، فإذا انكسر منحنى الطلب على الشروع مبيناً
المنحنى (م ط /) (فهو منحنى طلب غير مرّن لأنه في مستوى ثمن
أقل من النقطة م) وعلى امتداده إلى أعلى ممكن أن نرسم منحنى
الإيراد الحدى المصاحب له (ع ١) .

وبما أن امتداد منحنى الطلب على الشروع الجامد المرونة إلى أعلى
(م ط /) لا وجود له لأنه لا يتصور امتداده فوق مستوى (م) فإن امتداد
منحنى الإيراد الحدى الخاص به أيضاً المفروض ألا يوجد في الجزء
الواصل إلى (أعلى) مبتدئاً بالنقطة (ز ١ ع) ، وبذلك يكون الجزء
(ز ١ ع) الممتد (أسفل) هو الوحيد الذى يمثل منحنى الإيراد الحدى
لـ منحنى الطلب الجامد المرونة . ذلك لأن النقطة (ز) تقع رأسياً أسفل
النقطة (م) . ومعنى ذلك أن منحنى الطلب الجامد المرونة هو الجزء
(م ط /) السفلى ، ومنحنى الإيراد الحدى له الجزء (ز ١ ع) السفلى .

ويترتب على ما تقدم أن يكون منحنى الإيراد الحدى للمفروض هو
(ط ع) ، (ز ١ ع) السفلى لكل من منحنى الطلب (ط م /) ، (م ط /)
على التوالي وهما (ط م ط /) منحنى الطلب المنكسر السابق شرحه .

أما الفجوة فهي محصورة بين (ع ز) ، ونتيجة لهذه الفجوة فإن أي
تغير في ثقات الإنتاج لن تكون حافزاً على أحداث تغير في الثمن أو الكمية
طالما أن منحنى النفقة الحدية يتحرك أعلى وأسفل خلال هذه الفجوة وهو
ما يتضح من الشكل (١٢٢) .



شكل (١٢٢)

ويرتب على ذلك جمود في الثمن أو ثبات تفرضه اعتبارات السوق وتشابه المصالح بين أعضاء سوق تنافس القلة وهو ما يلتقده سوق المنافسة الاحتكارية حيث تهدر كثير من الموارد وترتفع النفقات نظير الاعلان والدعاية والترغيب . وعلى العكس هنا نجد في النهاية أن أعضاء نموذج تنافس القلة يعملون على تحقيق جمود الثمن ، خاصة إذا كان الطلب على المنتجات جامد المرونة ولا يوجد في الصناعة إلا عددا محدودا جدا من المشروعات . فجمود الطلب مع انكسار منحنى الطلب يجعل الثمن التنافسي price Competition غير مربح اطلاقا للمشروعات وللصناعة ككل . ولذلك تجد هذه الوحدات الانتاجية أن أفضل طريق لها هو الاتفاق سواء اتفاقا صريحا أو ضمنيا لتحديد الانتاج ولتثبيت الأسعار عند مستوى محدد .

وفيما يلي صور لبعض هذه الاتفاقات :

١ - تثبيت الأسعار باتفاق المنتجين :

Price Stabllization by agreement of producers.

مهما كان الوضع التنافسي ، فإن عالم الانتاج تحكمه حدود وشعارات مألوفة - عش ودع غيرك يعيش مثلا - ولذا قد يجد الأعضاء في (تنافس القلة) من صالحهم وقف التنافس الى حد ما وابداله بنوع من التفاهم حماية لمصالحهم . وهذا النمط من الاتفاقات شائع في ألمانيا وانجلترا وبعض البلدان الاوربية مع اختلاف الأهداف في كل اتفاق أو

بلد * وعلى الرغم من عدم الارتياح لمثل هذه الاتفاقات في بعض البلاد كالولايات المتحدة إلا أنه منتشر بطريقة واسعة خاصة فيما يتعلق بالأسعار.

Price leadership

٢ - قيادة الثمن :

قد تقوم إحدى المنشآت بقيادة الثمن وتتبعها باقي المنشآت * ولا معنى ذلك أن تكون المنشأة القائد هي أكثرها إنتاجا أو أوسعها أسواقا ، ولكن ذلك هو الموضع الغالب لأنها عادة تكون أقل المنشآت نفقة لما تحلقه من مزايا الإنتاج الكبير والوفورات * ويكون من صالح المنشآت الصغيرة little fellows عدم المغامرة بمواجهتها أو تخفيض الأسعار ، لأنها ربما تواجه بحرب سافرة تتدهور فيها الأسعار وتعمل على إفلاس الوحدات الصغيرة وخروجها تماما * بل قد يكون من صالح الوحدات الصغيرة أن ترتبط بالمنشأة القائد وسياساتها السعرية نظرا لدواعي الاستقرار واستمرار الربحية والحماية التي تتمتع بها في ظل المنشأة الكبرى .

Basing Point Pricing

٣ - تحديد الثمن بنظام نقطة الأساس :

وتحديد الثمن على هذا النحو نوع من أنواع التمييز الاحتكاري وأن كان خالوفا في نموذج تنافس القلة بدرجة أكبر * وقد حاز النظام شهرة بعد استخدامه لتحديد أسعار البترول العربي الخام واستخدام الألمان العلنية في الساحل الشرقي للولايات المتحدة الواقع على خليج المكسيك أساسا لتحسب عليه أسعار البترول العالمية * وقد أمكن بهذا النظام إدخال نوع من التمييز في الثمن بين الأسواق التي تدخل في النفوذ الأمريكي والأسواق البعيدة (كالمسوق العربية) وذلك لاستمرار سيطرة البترول الأمريكي على الأسواق العالمية * وقد اتبع نفس الأسلوب في إنتاج الصلب والاسمنت وبعض الصناعات الثقيلة وهو يوالى نجاحه كنظام طالما أن القوة المسيطرة تمسك بزمام الأمور وتمارس نفوذها بصورة محكمة .

وغير ذلك عديد من الأساليب فنذكر منها تنظيم الأسعار (١) بواسطة الهيئات مسترشدا بمجموع النفقة الكلية ثابتة ومتغيرة ، وتقييم مجموع الهيئات خلال فترة من الزمن بسعر معين بحيث تضمن ربحا مجزيا ، يحدد السعر لمدة معينة لضمان هذه الربحية ، فإذا نجح المنتج في تعريف الكمية التي شرها استمر في البيع بنفس السعر السابق * وإذا تم تسويقها قبل

1) Administered Prices.

مبيداتها بادر الى رفع الأسعار . والعكس اذا تباطأت المبيعات فإنه قد يخفض من الأسعار بسرعة لانعاش التسويق . وهكذا يستجيب الثمن هنا لتحركات الطلب وان كانت مستويات الأسعار ليست مستقرة على حال واحد كالمنافسة الكاملة مثلا . ولكن تتميز هذه الطريقة بأنها لا تمس رفاهية الأفراد مادامت الأسعار التي توضع بعيدة عن سيطرة المحتكر الدائمة . وهناك أيضا أسلوب التمييز بين المنتجات (٢) على أساس أن الانتاج متنوع وهنا يعتمد المنتج الى وسائل الدعاية والاعلان ليث نوع من الإيحاء لدى المستهلك بتفوق سلعته أو النوع الذي يوزعه . ومن الطبيعي أنه كلما كانت حملته الاعلانية ناجحة كلما أمكنه الافلات من مجال المنافسة وبالتالي أمكنه تعديد ما يراه أكثر ربحية من أسعار . الا أن أخطر ما يواجه المنتج هنا سرعة تحول أذواق المستهلكين ولذلك تعظم نفقاته على وسائل الدعاية حتى يضمن الجزء الأكبر من العملاء ويضم الجزء الأكبر من عملاء المنشآت المنتجة لمنتجات مشابهة . ويعتبر نجاحه في ذلك أساسا لمقدار سيطرته على مستوى الأسعار التي يبيع بها ومدى هذه السيطرة ومدتها .

قرارات في تنافس القلة :

- Brander, R** Principles of Economics, op. cit. ch 24. Imperfect Competition. P. 438 Oligopoly, Figures 24.2, 24.3, 24.4.
- Chamberlin E. H.** The theory of Monopolistic Competition, op. cit. P. 8. P. 30-55.
- Hallstones and Dodd :** Economics, An Analysis Principles and Policies, op. cit. ch. 11 Oligopoly and Competitive Market structure
- Leftwich :** The price theory P. 220, 229 and Resource Allocation, op. cit., p. 200-204.

الباب الخامس

نظرية التوزيع Distribution Theory

اثنان وعوائد عناصر الإنتاج

مقدمة :

فى هذا الجزء من الدراسة نتناول جانباً جيداً من جوانب البحث فى النظرية الاقتصادية . ذلك أن ما سبقت دراسته يتعلق ببحث عملية الإنتاج لمجموع السلع والخدمات فى المجتمع ، وعناصرها الأربعة ، وما يترتب على تداول هذا الإنتاج فى الأسواق بأنواعها من تحديد « ثمن » معين ، بمقتضاه يتم تبادل ، أو استهلاك السلع والخدمات بين الأفراد . وسواء كان هذا التحديد متروكاً لقوى السوق ، أو متأثراً ببعض العوامل الأخرى كتدخل الدولة مثلاً . فهو فى النهاية يمثل مقابلاً للإنتاج سواء فى داخل الاقتصاد أم فى علاقات الاقتصاد بالعالم الخارجى .

وإذا كنا قد حددنا فيما تقدم ماذا ننتج ، وبأى قدر ننتج ، وبأى ثمن يتبادل هذا الإنتاج فى الأسواق ، فإن معرفة من يحصل على عائد هذا الإنتاج ، وبأى قدر ، تمثل الدراسة الرئيسية فى هذا القسم .

ومن البديهي أنه إذا كانت عناصر الإنتاج : الطبيعة ، العمل ، رأس المال ، التنظيم ، تشارك فى إيجاد السلعة أو الخدمة فى المجتمع ، فأنها لابد وأن تحصل على مقابل لما تقدم من مجهود أو مادة أو خدمات .

ولذلك كانت دراسة التوزيع تهدف الى تحديد كيفية حصول كل عنصر من هذه العناصر على عائد ، وتتناول العوامل التى تتدخل فى هذا التحديد . الا ان من الضروري الإشارة الى أن عوائد عناصر الإنتاج تمثل جانباً آخر لا يقل أهمية عن كونها (عوائد) وهى أنها عبارة عن « دخول » الأفراد والعناصر القائمة بالمعاملات الانتاجية .

وسواء كان عائد عناصر الانتاج ثمنا له ، او دخلا للقائم به ، فان كل عنصر منها يحصل على دخل يرتبط به : فالطبيعة تشارك في العملية الانتاجية - وفى مقدمتها عنصر الأرض - وتحصل مقابل ذلك على ريع Rent ، والعمل يشارك فى العملية الانتاجية باتواعه المختلفة ، ويحصل مقابل ذلك على أجر أو مرتب Wages and Salaries ورأس المال يساهم فى العملية الانتاجية وقابل سعر الفائدة Interest ويقوم النظم بالتأليف بين هذه العناصر مجتمعة بما يقدمه من مجهود يحصل على ربح profit.

وهذا التحديد الحديث لعائد عناصر الانتاج لم يكن واضحا كما هو الان فى المجتمعات القديمة . وفى المجتمعات البدائية كان يتم توزيع الدخل بطريقة مغايرة الى حد كبير عما هو عليه الآن . حيث تدخل العادات والتقاليد ، والمركز الاجتماعى ، والطبقي ، فى تحديد انصبة القائمين بالانتاج والمشرفين على هذا الانتاج (١) وفى النظام الاقطاعى كذلك كان توزيع الدخل لا يعكس حقيقة المجهود المبذول ، وانما يتم طبقا لتقاليد هذا النظام ومحدداته .

ولم تبدأ فكرة التوزيع - بمفهومها الحديث - الا بعد ظهور الدولة ، وانتشار المبادئ الرأسمالية بالذات ، معززة بالنظريات المتعددة فى الاجور والربح والفائدة على ما سنرى فى هذه الدراسة .

ونود ان نضيف هنا ان توزيع عوائد عناصر الانتاج فى العصر الحديث طرأت عليه بعض التغيرات ايضا ، فلم يعد متروكا للقوى التقليدية ، ويوجه خاص بعد ان انتشر مبدأ تدخل الدولة فى النشاط الاقتصادى بصوره ودرجاته المختلفة ، ولا يعنى ذلك اننا نقصر الحديث عن تدخل الدولة على الأنظمة الموجهة فحسب ، ولكن (تدخل الدولة) فى نظرية للتوزيع يشمل النظامين الرأسمالى والاشتراكى نظرا لازمواج فكرة عائد عناصر الانتاج بمفهوم الدخل وحسن توزيعه .

(١) فى النظام القبلى كان يستأثر بالجزء الاكبر رئيس القبيلة والطبيب مثلا . وفى نظام الاقطاع حيث انتشرت السخرة ونظام الاجراء كان الأمير يحصل على كل غلة الانتاج ويتم التوزيع بعد ذلك عينا على المشتغلين .

ويهمنا في هذا المجال أن نقرر أن دراسة توزيع الدخل تؤدي إلى مفهومي :

١ - التوزيع الوظيفي للدخل Functional Distribution

٢ - التوزيع الشخصي للدخل Personal Distribution

وينصرف المعنى الأول لمتابعة وتحليل ظروف ومحددات توزيع الدخل بين القائمين بالعملية الانتاجية وهم العمال ، وملك الأراضي ، وأصحاب رؤوس الأموال ، والمنظمين ، وفي هذا الخصوص يكون الدخل دالة للتوزيع على كل عنصر من هذه العناصر في هيئة أجور وبيع وفائدة وأرباح كما ذكرنا .

أما المعنى الثاني فهو يحلل العوامل المحددة للتوزيع الفعلي للدخل بين الأفراد ، وهو ما يخرج عن نطاق هذه الدراسة لارتباطه بدراسات أخرى سواء اقتصادية أو اجتماعية تشتمل على تحديد مستوى الدخل القومي ، وطرق توزيعه ، وعدالة هذا التوزيع ، ثم إعادة التوزيع بين الطبقات لتحقيق المزيد من العدالة الاجتماعية .

والواقع أن مشكلة التوزيع نفسها قديمة . قدم الدراسات الاقتصادية ذاتها . وأنها تزداد تعقيدا كلما اتسع نطاق الدراسات والأنظمة الاقتصادية . ولم يكن الأمر بهذه الصعوبة في المجتمعات ذات الاكتفاء الذاتي قديما . حيث ينتج الفرد ما يحتاجه هو من سلع وخدمات ، ويقايض الآخرين بفاصل ما ينتج من هذه السلع والخدمات . وفي هذا النظام يمارس الفرد عملية الانتاج بمجهوده هو أو مجهود أسرته معه ، ويرأسه هو ، وأدواته ، وأرضه ، ويوجه عملية الانتاج الوجهة التي تحقق له ما يحتاج من سلع وخدمات . ولذلك لم تكن تتور مشكلة توزيع عوائد عناصر الانتاج على نحو ما نشاهد اليوم .

التوزيع ونظرية القيمة :

يمكن أن نعتبر دراستنا للتوزيع امتدادا للدراسة السابقة في نظرية القيمة . ذلك أن عناصر الانتاج ينظر إليها في تحديد أثمانها أو عوائدها نفس النظرة التي تحدد قيم السلع والخدمات .

وهذا القول يستقيم مع افتراضنا وجود سوق حرة ، يتحدد فيها من خلال قوى الطلب والعرض اثمان ما يتداول فيها من سلع وخدمات - فإذًا! نظرنا الى الأرض كجزء من عنصر الطبيعة ، والى العمل ، ورأس المال ، والتنظيم على أنها سلع تتداول في السوق ، فلا شك أن اثمان هذه العناصر تتحدد طبقا للقواعد العامة لقوى الطلب والعرض عليها - وينطبق بالنسبة لها كل ما ثبت دراسته فيما سبق - إلا أن الأمر ليس بهذه السهولة لعدة اعتبارات :

أولاً : أن تحديد اثمان عناصر الانتاج لا يتم في اغلب الأحوال، تحت ظروف المنافسة الكاملة - فقد يساهم تدخل الدولة - بصوره المتمثلة في توجيه العرض والطلب وجهة محددة ، كذلك لا يجوز تجاهل دور نقابات العمال أو اتحادات اصحاب رؤوس الأموال في التدخل للحد من اثر القوى التلقائية في السوق لتمديد ثمن أو عائد عنصر الانتاج .

ثانياً : أن هناك اختلافا في مفهوم كل من « الطلب والعرض » فيما يتعلق بعناصر الانتاج عن مثيله في السلع المادية والخدمات .

(١) تلجأ بعض المؤلفات الى التقديم في هذا الجزء بعرض العوامل التي تعدد حجم الطلب والعرض والاعتبارات التي تتدخل للحد من القوى التلقائية لجعل الثمن ثمنا واحدا في ظل المنافسة الكاملة ، ولكننا نقضل ان نستعرض ظروف الطلب والعرض ونوعيته ودرجة مرونته عند تناولنا لكل عنصر من عناصر الانتاج على حدة حتى يتضح للدارس - ومنعما للتكرار - كل ما يحيط بهذا العنصر من جوانب تحليلية .

راجع في هذا الخصوص من المؤلفات الآتية :

للدراستات الموسعة :

Roepke W. Economics of the Free Society, 1963, Chigago, ch. VII, Rich and Poor No. 2, [Income Distribution —(A) Problem of Price Formation. P. 185-200.

ولدراسات مختصرة :

Brandis : op. cit. The rewards to the Productive factors ch 26. P. 479

فالطلب على عنصر الانتاج ما هو الا محصلة طلب الافراد على سلعة يدخل هذا العنصر في انتاجها . ولولا طلب السلعة المادية في السوق لما وجد طلب على هذا العنصر . ولذا يقال ان الطلب على عناصر الانتاج مشتق Derived Demand وبالمثل فان العرض في عناصر الانتاج لا يأخذ مفهوما واحدا ، فهناك عناصر انتاج غير محدودة العرض ، وعناصر اخرى عرضها ثابت ثباتا نسبيا ، وثالثة تتميز بالمرونة واخرى بجمود المرونة .^١ وقد يكون العرض مرنا في ظروف معينة وغير مرن في غيرها وهكذا كما سنرى بالتفصيل .

Dodd : op. cit. Income Distribution, Forms of income : op. cit. P. 261-262.

Brandis . Determinations of demand for productive resources. P. 480.

من المراجع العربية :

رفعت المحجوب : نظرية القيمة ص ٢٤٥ .

اجمد جامد : النظرية الاقتصادية - التحليل الجزئى . ص ٨٨٩ .

الفصل الأول

الربيع / Rent

تصنيف الربيع :

يمكن القول بوجه عام أن ربيع أى نشاط اقتصادى هو عبارة عن الثمن المتحصل نتيجة استغلال أصل من الأصول ، سواء كان هذا الأصل أرضا أو آلة أو مبنى . الخ . وإذا ارتبط الربيع بعقد أو اتفاق بين مقدم الأصل والقائم بالاستغلال سمي هذا الربيع ريعا تعاقديا *Explicit Rent* أو *Contract Rent* ومع ذلك لا يساعد اصطلاح الربيع التعاقدى فى توضيح دور الربيع كمائد من عوائد عناصر الانتاج لأنه يتحدد ليس طبقا للقوى التلقائية وانما يتدخل المقد أو الاتفاق فى تحديده وربما تساوى الربيع الاقتصادى والربيع التعاقدى وربما اختلفا ولكن فى النهاية يحاول الفرع

(١) يمكن الرجوع الى تفصيل اكبر فى تحليل وتمديد مفهوم انواع الربيع الأخرى :

- 1) Brandis : op. cit. : ch 27, *Rent-Interest-Profit* P. 496-500.
- 2) Dodd : op. cit. ch 14, *Revit, The landowner's Share*, p. 285.
- 3) Fellner W. *Modern Economic Analysis* op. cit. ch 7 P. 71. [Classical Rent Theory and Its extension]
- 4) Roebke W. op. cit., ch VII no 3 — [Should Interest and Rent be Abolished ?] P. 192.
- 5) Kenneth E. Boulding : *Economic Analysis*, third edition, *Functional and Personal distribution Compared*, P. 198.
- 6) Stonir and Hague : *A Textbook of Economic Theory*, p. 273-298.

مقدم الأصل الاقتصادي للحصول على ربح تعاقدي يقابل أو يرافف الربح الاقتصادي .

والواقع أن الربح يختلف عن غيره من عوائد عناصر الإنتاج ، لأن تقديم الأصل الذي يخل ربما - كمعصر الطبيعة - لا يستلزم بذل تضحية من المالك أو مجهود ، فالأرض مثلا وهي أحد مكونات الطبيعة موجودة ، وإن كان وجودها محدودا أي أن العرض لا يزداد لمجرد الاستعداد لرفع ثمن أكبر وهي من ناحية أخرى لا يستلزم عرضها (أو انتاجها) بذل نفقة معينة .

وبناء عليه فإن ربح الأرض ، أو ربح مكونات عنصر الطبيعة ، يعتبر فائضا Surplus لا يتحدد مقابل نفقات تبذل أو مجهود من المالك لعرض الأرض في السوق . وهويهذا الوضع يكون فائضا مشتقا ينتج من استخدام هذا العنصر الذي يتميز عن غيره بخصائص محددة ويوجد فائض فيما يتعلق بالعرض .

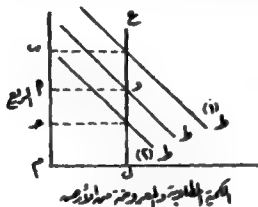
وليسيد عائد الأرض أو الربح تتساءل هل تنطبق القواعد العامة ؟ بمعنى هل يمكن استخدام تحليل الانتاجية المحدية في بحث وتحليل الطلب مع الأرض مثلما نفعل في عنصر العمل مثلا ؟ وهل تطبق المبادئ الأولية في مفهوم العرض مرونة وتحديد الثمن . الخ ؟

للإجابة على ذلك نستعرض العوامل التي تحدد طلب الأرض وعرضها وطرق تحديد الثمن .

نبدا أولا بأنه يمكن استخدام تحليل «الانتاجية المحدية» بالنسبة لعنصر الأرض مثل باقي عناصر الانتاج الأخرى . وبما أن الطلب يعتمد في نطاق قيمة الانتاج الحدى . وبما أن هذه القيمة تميل للتناقص بعد نقطة معينة وعلى أثر إضافة وحدات من العنصر المستخدم فإن الطلب على الأرض في الزمن القصير يكون جامد المرونة . ويرجع جمود مرونة الطلب لمحدودية تمكن القائم على النشاط الاقتصادي من تغيير الكمية المستخدمة من الأرض في الزمن القصير . وتتحدد العلاقة بين الطلب والربح عكسيا طبقا للقواعد العامة . ومن جهة أخرى - وباعتبار أن الأرض هبة الطبيعة وليست من صنع الإنسان فإن عرضها في الزمن القصير يكون غير مرن مطلقا ، لعدم تمكن النشاط الاقتصادي من زيادة العروض أو نقصه ، بل والمتوقع أن

يكون عرضها غير مرن كذلك في المدى الطويل لما يتميز به عنصر الأرض من خاصية الندرة (١) .

ويعتمد منحنى العرض بالعمود الرأسى على المحور (س) موازياً للمحور (ص) المحدد لحجم الريع . ومنه يتضح أنه أمام جمود العرض يترقب على زيادة الطلب ارتفاع المائد (أو الريع) وعلى انخفاض الطلب تراجع المائد أو الريع كما يوضح الشكل الآتى :



شكل (١٢٩)

في الشكل (١٢٩) تتحدد الريع بتلاقى منحنى الطلب (ط) ومنحنى العرض (ع) في النقطة (و) بكمية توازنية مقدارها (ل م) . ونظراً لجمود مرونة العرض فإن تزايد الطلب إلى المنحنى (ط) يؤدي إلى ارتفاع الريع إلى الكمية (م ب) بدلا من (ل م) بينما كمية الأرض المعروضة لازالت

(١) يلاحظ أن العرض الكلى للأرض عديم المرونة وأن كان ذلك لا يمنع من اعتبار عرض الأرض مرنا بالنسبة لنشاط اقتصادي معين . فإذا تبين أن الأراضي التي كانت تزرع قمحا من الممكن زيادة ريعيتها بزراعتها فأكهة فإن مجموع الأراضي التي كانت تزرع قطناً سينتاقص حتماً في الزمن الطويل (لعدم مرونة العرض في الزمن القصير حتى في قرشنا هذا) .

وفي هذا الخصوص يتحدد منحنى عرض الأرض مثل المنحنى المائل في الدراسة السابقة في نظرية الثمن أى يتجه طردياً مع المائد على عكس منحنى الأرض بوجه عام الذى يأخذ اتجاهها عموماً دليلاً على عدم المرونة كما سنرى في الصفحات التالية .

(لـ م) لم تتغير - والعكس صحيح في حالة نقص الطلب وبقاء العرض ثابت اذ تطبق القواعد التي سبقت دراستها فيما يتعلق بالمرونة وقياسها •

فاذا افترضنا زيادة الطلب وارتفاع الربح فان ذلك سوف يغير اصحاب الاراضي على اجراء بعض التحسينات الفنية لرفع انتاجية الارض كاستخدام الاسمدة أو المبيدات أو الآلات الخاصة بالري أو الصرف • ومن المهم ان نشير هنا ان ارتفاع الانتاجية لا يعود في هذه الحالة الى الارض ذاتها وانما للسلع الرأسمالية المستخدمة عليها •

وفي ظل المنافسة الكاملة • يتحدد الربح مساويا للنتائج الحدية للأرض ، وحيث ان العرض - كما رأينا غير مرن - وان أي تغير في الطلب يعكس تغيرا كبيرا في الأسعار فان هناك عوامل تساعد على ارتفاع الربح أكثر من قوى القواعد العامة في التحليل الاقتصادي ، منها زيادة السكان حتى ولو لم يصحبها أي تحسينات فنية في أساليب الانتاج • وهذا ما حدث في القرن التاسع عشر ، وتأثرت به كتابات كثير من الاقتصاديين في ذلك الوقت (١) على ما سنرى •

ومن الطبيعي أن يتغير الوضع في سوق المنافسة غير الكاملة ، حيث تبرز صور الاحتكار والمنافسة الاحتكارية لاختفاء ركن أو أركان المنافسة الكاملة وهنا يتحدد الربح بالمساومة ويسمى bargaining Rent ويصعب معه التنبؤ بمستوى الربح في ظل قوى السوق الحرة •

تحديد الربح في الفكر الاقتصادي ونظرية ريكاردو :

استحوذ موضوع « الربح » على اهتمام القائمين على الدراسات الاقتصادية زمنا طويلا • ورغم أن المجتمعات القديمة لم تكن تعرف معنى « الربح » - كما نأثرت عليه المبادئ مقابل السماح لغيره باستخدام الأرض - لأن الأرض حينئذ كانت من الوفرة بالنسبة لعدد السكان لدرجة لم تكن تؤثر معها مشكلات الندرة • الا أن تزايد السكان بعد ذلك ، وتكوين مجتمعات تميزت بالطابع الطبقي الذي يعطى الملاك أو الإقطاعيين حق وضع اليد على الأرض وترك الانتفاع بها للمزارعين ، قد أظهر عنصر الندرة النسبية التي تتميز بها الأرض عن غيرها من العناصر •

(١) يتضح ذلك في كتابات آدم سميث وريكاردو ومالتس •

والمقصود هنا بالنسبة : ندرة العرض بالنسبة للطلب على الأرض لاستخدامها في الاستخدامات المعروفة سواء في الزراعة أو البناء أو الخدمات الاقتصادية الأخرى . ومن البديهي أن يشير تزايد السكان وعدم تزايد عرض الأرض لتبسيه كثير من المفكرين مثل اسم مسميت (١) وريكاردو (٢) ومالتس وإن كان يرجع الفضل لريكاردو في صياغة النظرية الشهيرة لنظرية الريع :^١ فتاوتى ويبان الفرق بين الريع وشبه الريع - Quasi Rent.

وقد حاول ريكاردو إزالة الغموض (٢) الذي كان يحيط بمفهوم الريع ، وإيضاح الفرق بينه وبين الفائدة والريع . وإن جاء تصديده للريع مشوها بعدم الدقة في بعض جزئياته التي أكملها من جاء بعده من الاقتصاديين . وهو كذلك يعتبر أول من حدد الريع بأنه : مقدار ما يدفعه المزارع كماله مقابل استخدام الخصائص الأولية للأرض ، وهي تلك الخصائص التي لا تهلك . وأضاف أنه باعتبار الأرض هبة من هبات الطبيعة ، وأهم خصائصها ما يتميز به جانب العرض من الندرة فإن الارتقاع في ريع الأرض يرجع بصفة أساسية إلى هذه الميزة .

وإذا كان سخاء الطبيعة يتضح فيما تعطيه الأرض من انتاجية ، إلا أن العرض المحدود جعل عطاؤها انعكاسا للفرق التي تظهر في درجات خصوبة الأرض وأفضلية الموقع . وأنه كلما تزايد السكان زادت حاجاتهم وبالتالي زاد طلبهم على الأرض حتى ولو كانت أقل خصوبة من تلك التي كانوا يستغلونها . وبما أن الأرض الأقل خصوبة تحتاج إلى تكاليف أكبر ، فإن الأرض الأكثر خصوبة تحقق ريعا يعتمد بالفرق بين الخصوبة في النوعين من الأراضي . ومن هنا انحل ريكاردو اصطلاح الريع الفرقى أو الريع التفاضلى Differential Rent ممثلا مقدار الزيادة في المزايا الاقتصادية التي تتمتع بها أرض معينة عن أرض أخرى لا ريع لها ، أو ريعها أقل .

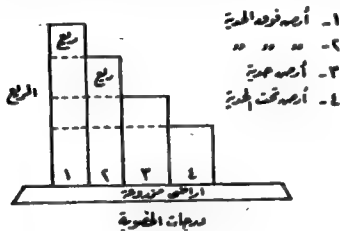
1) Adam Smith : Wealth of Nations : op. cit. P. 45, 49

2) D. Ricardo : The Principles of Political economy and Taxation, 1817, third Edition Every man's library, J.M. Dent and Sons, London 1960, p. 33-45.

(٢) كان سميث يعتبر الريع حقا خالصا لملك الأرض : « ... للملك كثيرهم من الناس يميون أن يحصلوا على مزايا دون أن يسألوا فيها جهدا » - من ٤٩ .

فالأرض تتمتع بربح ندرة لأن ندرتها ولبدة الطلب المتزايد عليها .
ويتقرب على هذا التحديد أن الأرض التي لا تطلب عليها لا ربح لها ، أي (أرض
لا ربحية) no rent land كالصحراء مثلا

أما الأرض الربحية فهي الأرض التي لا تتمتع بعنصر الوفرة ، أي
الأرض ذات الندرة النسبية وأن تفاوتت مزاياها الاقتصادية بحيث يحدد
هذا التفاوت شدة الطلب عليها - ويمكن أيضا ذلك بالمثل الآتي :



شكل (١٢٠)

تشير المستويات السابقة الى العوائد التي يمكن الحصول عليها من
درجات خصوبة معينة من الأراضي ، باستخدام كميات متساوية من العمل
ورأس المال .

وتعتبر الأرض نمرة (٢) هي أقل الأراضي خصوبة ، ويمكن أن نطلق
عليها لفظ أرض (لا ربحية) فهي تستقل عند (حد الزراعة) ، أي أن القائم
بإستغلالها يحصل بالكاد على أجور العمال وفائدة رأس المال المشغل فيها .
وتسمى (أرضا حدية) Marginal land فإذا لم يتمكن المزارع من تحقيق
هذا المستوى فإن الأرض تصبح أرضا أقل من الحدية Sub marginal
مثل القطعة رقم (٤) ولا تستحق المغامرة بإستغلالها . أما الأرض الأكثر
خصوبة Super marginal فإن « الربح » يتفاوت تبعاً لدرجة خصوبتها
وهو يتحدد بالفرق بين الكمية المنتجة في الأرض الأكثر خصوبة والكمية
المنتجة في الأرض الحدية .

ومن المنطقي أن يبدأ الانتمسان بزراعة الأرض الأكثر خصوبة ، أو الأرض التي تتمتع بموقع مناسب ، ثم يتدرج بعد ذلك إلى الأرض الأقل خصوبة . وكما ذكرنا يرجع هذا التفضيل إلى أن الأولى لا تحتاج إلى نفقات مثلما تحتاج الثانية أو الثالثة سواء كانت هذه النفقات نفقات عمل أو رأس مال أو كلاهما .

وترتبطا على ذلك تتجه النفقة طرديا مع انخفاض درجة خصوبة الأرض ، في نفس الوقت الذي يتجه فيه الطلب على الأرض الأقل خصوبة طرديا مع عدد السكان المتزايد . وإذا أدخلنا في الاعتبار أن أسعار السلع الزراعية واحدة (رغم تفاوت خصوبة الأرض التي تنميتها) فإن ريكاردو حدد (الثمن الحقيقي) بكمية العمل المستخدمة في الأرض الأقل خصوبة أو الأسوأ موقعا . ومعنى ذلك أن أي أرض في وضع أفضل من هذه الأخيرة ستعطى ريعا يتجه طرديا مع ارتفاع درجة خصوبة الأرض أو انخفاض تكاليف إنتاجها .

خلاصة القول أنه إذا كانت الأرض هبة من هبات الطبيعة ، فإن الريع يعتبر نتيجة لشح الطبيعة ونُدرة الأرض . وهو عائد ذو طبيعة فرعية ناشئة عن تفاوت خصوبة الأرض من ناحية وتزايد السكان من ناحية أخرى (١) .

ثم أن الريع — طبقا لنظرية ريكاردو — لا يدخل في تكوين الثمن ، فالثمن يتحدد بنفقة إنتاج أقل الأراضي خصوبة (الأرض الحدية) ، وهي لا تشمل كما قدمنا أي جزء من أجزاء الريع لأنها أرض (لا ريمية) .

ومن هنا خُص ريكاردو إلى أن الريع ليس سببا في ارتفاع أسعار الحاصلات الزراعية وإنما هو نتيجة لارتفاع هذه الأسعار .

(١) ولا شك أن هذه النقطة هي التي أوجت إلى مالتس بالاتجاه التشاؤمي في نظريته ، وأثرت على من تبعه من الكلاسيك ، ذلك أن هناك ارتباطا بين مفهوم الريع الفرعي وقانون القلة المتناقصة (تزايد النفقة) . وإذا ربطنا بين القانون المذكور وظاهرة تزايد السكان وصلنا إلى أساس نظرية مالتس وتوقعاتها التشاؤمية .

راجع في ذلك :

• Fellner : Classical Rent theory and Its Extensions
no (1) The Theory of Rent. op. cit., p. 70 ch. 7.

تعريف نظرية ريكاردو :

يمكن أن نوجه بعض الملاحظات على التحليل السابق في نظرية الريع لتلخص فيما يلي :

١ - أخذ ريكاردو في وصفه لخصائص الأرض بأنها « القوى الانتاجية للقرية ذات الخصائص الخالدة أو التي لا تهلك » . وقد جانيه المصواب في ذلك ، إذ من المعروف أن قوى التربة الانتاجية قابلة للتغير ، سواء من طول الاستعمال أو لاختلاف طريقة هذا الاستعمال بادخال بعض التحسينات الفنية .

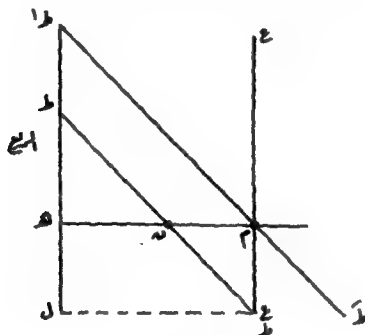
٢ - أنه قصر « الريع التقاضى » على عنصر الأرض فقط . وهذا الاتجاه التقليدى قد اختلف تقريبا في الكتابات الحديثة إذ توجد فروق طييمة في الكفاية الانتاجية لعناصر الانتاج الأخرى . ومن أبرز هذه العناصر عنصر العمل كما سنرى حيث يمكن اعتبار الفرق بين دخل العامل الفنى الموهوب والعامل غير الفنى « ريعا » وأن أمكن تسميته « ريع القدرة الشخصية » وهى مزايا تكون نابعة من شخص العامل ، أى أنه ولد بها كصفات طبيعية مثل خصوبة الأرض تماما (١) .

٣ - يمكن القول من الوجهة النظرية على الأقل أن وجود فروق بين خصوبة الأرض الزراعية ليس سببا رئيسيا وكافيا لكى تحصل على ريع . فالأراضى إذا اختلفت درجة خصوبتها ، وكانت متوفرة بدرجة تفوق فيها العروض حجم الطلب ، فإن أصحاب هذه الأرض لا يحققون ريعا بالمفهوم الريكاردى . ومن جهة أخرى إذا كانت الندرة أساس الحصول على ريع فإنه لا يشترط تفاوت الريع مع تفاوت درجات الخصوبة ، فطالما أن هناك ندرة فى الأرض الزراعية وثبات فى عرضها قائم ، فإنها تحصل على ريع إذا تساوت جميعها فى الخصوبة ولم تكن هناك فروق فى افضلية مواقبها . بل أن الأرض مهما انخفضت درجة خصوبتها فإنها تحصل على ريع مقابل استخدامها . ولا يعود هذا الريع إلى اختلاف درجات الخصوبة كما ذهب ريكاردو وإنما إلى عامل الندرة . وبناء عليه يكون من غير

قارن :

1) Fellner : op. cit. P. 76 — Extension of the concept of rent.

المصواب استبعاد الربح من مكونات نفقات الإنتاج وهو الأمر الذي أدى بريكاردي إلى استبعاد الربح من نظرية القيمة على أساس أنه لا يدخل في تحديد الثمن • ولبيان ذلك تقدم الشكل الآتي :



شكل (١٢١)

ط : منحنى الطلب على الأرض أولا وهو منحنى إيراد الانتاجية الحدية

ط' : منحنى الطلب على الأرض ثانيا

ز ع : عرض الأرض « ثابت »

م : نقطة التوازن من عرض الأرض والطلب عليها عند المائد هـ •

في الشكل (١٢١) يمثل المنحنى (ط ط) الطلب على خدمات الأرض ، وهو ايضا منحنى إيراد الانتاجية الحدية الذي يتجه من الشمال الغربي الى الجنوب الشرقي • كما يمثل المنحنى (ع ع) عرض الأرض الثابت • وفي النقطة (ن) تصبح الكمية المطلوبة (ن هـ) بينما المعروض (م هـ) ولا تحصل الأرض على ربح ، حيث أنه بالإمكان طلب المزيد من الأراضي المعروضة والتي مازالت غير مشغلة •

إذا زاد الطلب نتيجة توسع المزارعين ، انتقل منحني للطلب جهة اليمين الى (ط' ط') ويتوازن طلب الأرض مع عرضها عند تقابل منحني العرض مع منحني الطلب أو إيراد الانتاجية الحدية في النقطة (م) وهي تمثل الأرض الحدية . فإذا زاد الطلب عر العرض ظهر ربح الأرض ممثلاً في المسافة (هـ ل) تساوي (م ع) التي تقبج طردياً مع زيادة الطلب . وكلما زاد الطلب والعرض ثابت زاد حجم الربح المستخلص من الوحدة المستقلة . ومعنى ذلك أنه حتى لو تساوت خصوبة الأرض فإن الفترة في الأراضي الزراعية ذات العرض الثابت تؤدي الى ظهور الربح مع الاخذ في الاعتبار بمقارنة التقلبات بالإيراد الحدى . ذلك أن زيادة عدد المزارعين أو المالكين سيؤدى الى تساوى الإيراد الحدى للانتاجية عند كل واحد منهم وهو تساوى الربح مما يؤدي الى تحديد شكل الطلب طبقاً لهذه الاعتبارات .

٢ - كان في تصور ريكاردو أن الربح الفرقى - وهو قاصر على الأرض وحدها - يعود الى تفاوت الخصوبة وتزايد السكان بحيث لا يتسبب المالك في تغير أو تعديل هذه الخصائص . ومعنى ذلك أن مالك الأرض يحصل على عائد لا يخل له في تكوينه حيث أنه يتكون تلقائياً أو بعيداً عن تدخله . وأنه حق له رغم أنه لم يبذل مجهوداً ايجابياً في تحقيقه (١) .

(١) وقد أوجت هذه الفكرة الى هنرى جورج بتطوير فكرة الربح وتطويرها للفكر الضريبي . وتتلخص عنده في أن تزايد السكان ، وتزايد الناتج الفرقى سيمسح الفرق الملاك الأراضي للحصول على المزيد من العوائد من أراضيهم - ليس لأنهم قد اضافوا الى هذه الأراضي تحسينات معينة غيرت من انتاجها ، ولكن لأن « الطلب يتزايد باستمرار على عنصر منتج هو عرض غير من » . واضاف ان هذه الزيادات في الربح والتي تتحقق كلما نمت للدولة ما يسمى *Unearned increment* وانها يتعين أن تكون ملكاً للدولة وليس للمالك الأرض ، حيث أن الزيادة المستحصنة في الربح لا يفضل للمالك فيها . ومن هنا اشار هنرى جورج الى فرض الضريبة الواحدة *Single Tax* لانتفاع أى ربح اضافي . وقد حازت نظريته هذه شهرة عريضة في أواخر القرن التاسع عشر وما زالت تدرس في مؤلفات المالكية العامة وخاصة في فروع الضرائب والسياسات الضريبية .

ويعتبر هنرى جورج من اشهر الاقتصاديين الأمريكيين ، أصدر كتابه الشهير في عام ١٨٧٩ باسم *Progress and Poverty* يناقش فيه افكاره التي انتهت بالتوصية بفرض الضريبة ، واعطته هذه الافكار شهرة سياسية واقتصادية .

٥ - افترض ريكاردو في تفسيره لربح الأرض ثبات عرض الأرض وعدم مرونتها على مستوى الاقتصاد القومي كله - فارتفاع ربح الأرض لا يؤدي لزيادة العروض من المساحات القابلة للزراعة في الدولة ، وانخفاضه لا ينقص المساحة المزروعة - وإذا كان الربح لا يدخل في تكاليف الإنتاج ولا يساهم في تحديد الأثمان بل يتحقق نتيجة لارتفاع اثمان الحاصلات الزراعية ، فإن الأمر في نظر ريكاردو يستوى بالنسبة للمزارع الفرد والدولة معا - ولكن الواقع غير ذلك - فقد ذكرنا في صدر هذا البحث أن الأرض قد تتميز بعدم المرونة وإن كان ذلك لا يمنع من أن يكون عرض قطعة معينة مرناً أو على درجة عالية من المرونة لتمكن استبدال النشاط الزراعي - عند نقص الربحية - بنشاط آخر ، أو إحلال مزروعات معينة محل أخرى - وتتنافس الحاصل على زراعة أرض واحدة ، بحيث يترتب على اتساع الاستعمالات البديلة زيادة درجة مرونة العرض - وهذا يعتبر الربح بلا جدال عنصراً من عناصر نفقات الإنتاج ومحدداً للثمن - وهو ما لم يرد في أفكار ريكاردو -

وهكذا - وبناء على هذا التقييم - ممكن أن يعتمد الربح بأنه الفائض الذي يزيد عن أقل إيراد متحقق ، ولازم الحصول عليه لبقاء عنصر من عناصر الإنتاج قائماً يعمل في استعمال معين أو نشاط معين - مع تعميم مفهوم الربح ليس فقط بالنسبة للأرض وإنما لباقي عناصر الإنتاج الأخرى -

شميه الربح : Quasi Rent.

أثار التفاوت الشديد بين العائد الذي يحصل على عناصر الإنتاج الأخرى اهتمام الاقتصاديين لتقديم مزيد من التحليل والدراسة وقد رأينا أن ظاهرة الربح لا تقتصر على عنصر الأرض فحسب ، وإنما هناك من عناصر الإنتاج ما يتشابه مع الأرض من حيث جمود العرض -

ويعتبر « مارشال » (١) أبرز من تناول هذا الجانب بالدراسة - ويتلخص تحليله في أن عرض الآلات والمعدات الفنية يتميز في الزمن القصير بانخفاض مرونة العرض - وإذا يمكن لعنصر رأس المال أن يحصل على

(١) Marshall : Principles of Economics : P. 334-42.

دخل يفوق ثمن العرض إذا ما حدث وارتفعت أسعار المنتجات التي تساهم هذه الآلات في إنتاجها • وما تحصل عليه هذه الآلات هو فائض أو ربح شبيه بما تحصل عليه الأرض ، إلا أن الفرق بينها أن (ربح الآلات) موقوت ، وذلك راجع إلى مرونة عرض الآلات في الزمن الطويل ، بحيث أن مجرد البدء في زيادة المعروض منها يعمل على اختفاء الربح أو ما أسماه « مارشال » شبه الربح

ومن الواضح هنا أن هذا الربح أو القيمة الإضافية يعتبر عائدا ويرجع وجوده إلى الآلة أو المصلحة الرأسمالية وليس لتدخل المنتج ، فإذا نظرنا نظرة أوسع - وعلى مستوى الاقتصاد القومي - يتضح أن العائد الكلي للآلة يعتبر « ربحا » مادامت الآلات متوفرة ، أي مادام عرضها مرنا • إلا أنه يلاحظ أن الآلات في حاجة إلى صيانة وحساب استهلاك لتستمر في كفاءة مرتفعة وإذا حسبنا تكاليف الصيانة بالآلة - وهي تكاليف متغيرة - فإنها لا تحتسب شبه الربح في الفترة القصيرة كجزء منها ، وإنما فائض عليها • أما في الفترة الطويلة فسيتحول الربح ليصبح عنصرا من عناصر التكاليف • ومن المنطقي أن يتحدد حجم الفائض على زيادة مكاسب الآلات في الفترة القصيرة على مقدار تكاليف الصيانة في هذه الفترة •

الفصل الثانى

الأجور (١) Wages

تمثل الأجور جزءا من دخل الدولة ، وهى تمثل من جهة أخرى عائدا ينساب الى تلك الفئة من الأفراد التى تقدم عنصر العمل • والعمل يشترك فى حجم الناتج الكلى للدولة بنسبة كبيرة • وبالتالى يتلقى الجزء الأكبر من العوائد الكلية لعناصر الانتاج • وترتفع نسبة دخل العمل الى الدخل الكلى للدولة بما يتراوح بين ٦٠٪ الى ٧٧٪ فى بعض الدول •

ورغم ذلك لا يمكن تحديد حجم الأجور فى الدولة على وجه القطع تماما ، وان أمكن البحث فى العوامل التى تحدد الأجور فى الدولة • من حيث هل هى عوامل موضوعية فقط كما ذهب الاقتصاديين الكلاسيك أمثال ريكاردو والحديثين ؟ أم تتدخل عوامل شخصية فى تحديد الأجر كما استكملها الحديثون فى نطاق نظرية التوزيع ؟؟

والأجر ثمن العمل - أو هو المقابل النقدى للمجهود الانسانى المقدم فى انتاج سلعة أو خدمة وفى نطاق هذا التحديد تتحدد قيمة العمل فى السوق طبقا للقواعد العامة (قوى الطلب والعرض) بالكمية المباعة منه والكمية المشتراة ، ويعتبر الدخل من

(١) يحصل الماملون فى أى دولة على دخول incomes مقابل مجهودهم تختلف من حيث مسمياتها فالجزء الأكبر يحصل على أجر Wages أو مرتبات Salaries مقابل عملهم فى انتاج السلع والخدمات • وهناك من يتلقون صورا أخرى من الدخل مثل دخولهم من استغلال رؤوس أموالهم و mortgages و bonds ومثل الربح Pent من استغلالهم لأراضيهم • والربح profit من استغلالهم لقدراتهم التنظيمية • والبعض يتمثل دخله فى هيئة منح bonus و gifts ويصرف النظر عن نوعية الدخل • وشرعية هذه الدخول • فان الأجر يمثل النسبة الكبرى منها ، وتتعدد طرق محاسبة العاملين على ما يقدمونه من عمل سواء بالقطعة أو بنسبة مئوية أو يوميا أو شهريا •

العمل ثمنا أو تعويضا عن الجهود المبذول . وعندما نترجم مقابل العمل بالنقد فاننا نكون بصدد ما يسمى الاجر النقدي money wages ، والقوة الشرائية لهذا الاجر النقدي هي الاجر الحقيقي real wages . والملاقة بين الاجر الحقيقي والاجر النقدي علاقة معقدة لان مكونات كل منهما تختلف عن الاخرى (١) .

والاجر النقدي قد يحمل عليه العامل مقابل اتفاق أو عقد بينه وبين صاحب المشروع ، وقد يقوم الشخص بالعمل لصالح نفسه (٢) وهنا تمتزج صفة المامل بالنظم ويحتسب اجرا مقابل مجهوده يسمى imputed-implicit wages . وهو ايضا دقيق التقدير . وسنقتصر دراستنا هنا على حجم الاجور النقدية التي تتحقق للعمال نتيجة تقديم جهودهم لاصحاب المشروعات .

(١) الاجر الحقيقي يتوقف على مستويات الاسعار ، وبالتالي على قيمة النقود . وتساعدنا الأرقام القياسية لنفقات المعيشة على تفهم مدى التفاوت بين الاجر النقدي والاجر الحقيقي . والاجر النقدي لا يمثل أهمية مثلما هو الحال في الاجر الحقيقي . فهذا الأخير يترجم حجم القوة الشرائية التي يتلقاها العامل ويتحدد بها مستوى معيشته . بل ان الاجر الحقيقي هو موضع اهتمام ليس العمال فحسب وانما المشرعين والدولة وعلماء الاقتصاد والاجتماع ، ولهذا السبب قد لا يكون لارتفاع الاجور النقدية اثر في مستوى الرفاهية لطبقة العمال اذا ما واجه المجتمع موجات تضخمية حادة يترتب فيها على انهيار قيمة النقود نقص المدخول الحقيقية عن الدخل النقدي بكثير .

(٢) وقد يقوم الشخص بالعمل لحسابه الخاص ويعتبر مستقلا بعمله ، ويقوم بتقديم ناتج هذا العمل للمستهلك مباشرة وهذه الطائفة تتعرض اجورها أو دخولها للتقلب نتيجة تقلب الاثمان على عكس الاجور الحقيقية التي تخضع لدرجة من الثبات النسبي لا تتصل مباشرة بالاثمان .

المبحث الأول

الفكر الاقتصادي ونظريات الأجور

يمكن القول بأنه لا توجد نظرية محددة للأجور ، فالنظريات التي قدمت وتقدم تمتوى على أوجه نقص ، أو أوجه نقد تدفع الى المزيد من النظريات أو التعديلات . وترجع الصعوبة في ذلك الى دقة تحديد الأجر من ناحية ، وإلى كثرة الإضافات في الفكر الاقتصادي في نظريات الأجور حتى الآن من ناحية أخرى .

ومنذ أكثر من مائتي عام ونظريات الأجور شغل العلماء الشاغل ، فقد ساهم فيها كل من آدم سميث وريكاردو ومالتس في الفترة من ١٧٧٥ إلى ١٨٥٠ ، ثم جاء بعدهم عديد من الاقتصاديين يضيق المجال عن التمرض لشرح أعمالهم . . التي مازالت مستمرة حتى اليوم (١) .

وستقتصر هنا على بيان نظريتي :

١ - حد الكلف Substance Theory of wages

٢ - النظرية الحديثة Marginal Productivity theory of wages

لتمثل الجانب الموضوعي في تحديد الأجر . ونستكمل بعد ذلك عرض الجوانب الشخصية التي تحدد الأجر في النظم الحديثة .

١ - نظرية حد الكلف (١) :

ترتكز هذه النظرية على فكرة ارتباط القيمة بالتكاليف . فقيمة الشيء تتحدد بتكلفة إنتاجه . وباعتبار العمل سلعة تباع في السوق وتشتري ،

(١) يضيق المجال عن التمرض لكل نظريات الأجر ، ومكانها الطبيعي في دراسات أبق لتاريخ الفكر الاقتصادي أو الدراسات المتخصصة في الاقتصاديات العمل . ويمكن أن نذكر على سبيل المثال غير ما جاء في المتن : بوم بوفرك ، وماركس .

راجع :

Charles Gide et Charles Rist : Histoire de Doctrines Économiques. Paris, 1947.

(٢) من رواد نظرية الكلف الاقتصادي والسياسي الفرنسي (كسناي) .

فإن لها ثمن يتحدد بقوة الطلب والعرض . وقد حدد ريكاردو هذا الثمن بأنه الثمن الذي يمكن العمال من العيش في مستوى الكفاف مستندا إلى فكرة الثمن الطبيعي . وقد أضاف ريكاردو أن الثمن الطبيعي لابد وأن يظل ثابتا ، لأن ارتفاع الأجر النقدي عن الثمن الطبيعي سيعمل على تحسين المستوى المعيشي والصحي للعمال ، وزيادة عدد السكان . وأمام تزايد العمال يبدأ الأجر في الانخفاض إلى أن يصل لمستوى الكفاف ، ثم إلى ما هو دونه ، مما يدفع إلى تدهور حالة العمال وتقضي الأمراض وزيادة الوفيات فينكمش عرض العمل مرة أخرى ويرتفع الأجر النقدي عن الثمن الطبيعي وهكذا . . .

وقد أطلق على ظاهرة تحرك الأجور حول مستوى الكفاف قانون الأجر الحديدي Iron law of wages وإن اعترض مالتس على ريكاردو أثناء عرضه لنظرية السكان على هذا التحصيل . وذهب إلى أن الأجر لا يتوقف على مقدار الضروريات الأساسية التي تتحدد بحكم العادة وإنما مقدار الضروريات التي يستهلكها العامل هو نفسه الذي يحدد الأجر .

والواقع أن النظرية محل نظر من عدة زوايا :

١ - أن حد الكفاف أو المستوى الأدنى اللازم للمعيشة رغم ما فيه من صبغة شفهية محدودة إلا أنه معيار خامس وغير محدود . وأطلق الوضع دون الأخذ في الاعتبار بقبولين واختلاف المجتمعات يخل كثيرا بتمامه الفكرة .

ب - أن النظرية لم تفسر تفاوت الأجور طبقا لاختلاف المهارات والكفايات الإنتاجية ، ولم تغطي ترضيحا لوجود درجات متفاوتة من العمال قريبا من العمال غير المهرة - الزارعين وعمال الطرق مثلا - إلى أن نصل إلى المحترفين professional workers أو ما يطلق عليهم في بعض الأحيان طبقة الـ white collars دلالة على تمتعهم بمهارات وقدرات ترفعهم عن زملائهم درجات .

ج - أن النظرية لم تفسر الوقائع التاريخية بعد ذلك ، ولم تغطي تفسيراً لارتفاع أجور العمال مع تزايد السكان أثناء الثورة الصناعية في غرب أوروبا مثلا ولا الارتفاع المشاهد حثيثا في بعض الدول الصناعية الكبرى .

نظرية رصيد الأجور : Wages Fund Theory

ذهب جون ستيفوارت ميل (١) الى أن معدل الأجر يتوقف على النسبة بين السكان ورأس المال . والنظرية شأنها في ذلك شأن نظريات الكلاسيك قائمة على العلاقة بين قانون الندرة ومستوى الكفاف وعلاقتيهما بقرارد السكان . وإن كانت أفكار ميل لا تفترض مستوى ثابتا للأجور . فالأجر يتحدد كنسبة بين رأس المال أو الرصيد النقدي الذي يخصصه رجل الأعمال للانفاق على أجور العمال والمشتغلين معه - وهو ما يمثل جانب الطلب على عنصر العمل - وبين عدد العمال المستعدين للعمل وهو جانب العرض الذي يتسم بزيادة السكان ويقل بنقصهم ويعكس أثره تماماً وطبقاً للقواعد العامة على مستوى الأجر كثرتم للعمل . وترتبط على ذلك تنادى النظرية بالفضلية أن يظل العمال محدودي العدد حتى يرتفع الأجر . بل أن النظرية في مجال الدفاع عن طبقة المنظمين تذهب الى أن أي زيادة في أجر العمال ستسبب خسارة للمعظمين والراسماليين والعكس صحيح .

فالنظرية وأمثالها تساند المنظم على حساب العامل ، بحيث ترتب على مثل هذه النظريات - رغم ما وجه اليها من نقد شديد - أن ساءت حالة العمال ، وزاد استغلال اصحاب رؤوس الأموال لهم في ظل الأفكار الكلاسيكية . ولم يكن غريباً أن تنبت الأفكار الاشتراكية في وسط هذا الجو الغير عادل .

وأظهر « كارل ماركس » مدى الخيب الواقعية على فئة العمال في كتابه الشهير Communist Manifesto رداً على نظرية رصيد الأجور . ثم تلاه بعد ذلك طوفان من الفكر الاشتراكي الذي مازالت آثاره واضحة حتى اليوم .

النظرية الحديثة للأجور : Residual Claimant Theory of wages

بدأ تيار أكثر اعتدالاً وتوازلاً يتخلل الفكر الاقتصادي يقوده الفرنسي « فرانسيس والكر » (١) في نهاية القرن التاسع عشر . ويتلخص في أن الأجر

(1) G. S. Mill : Principles of Political Economy, 1848.

ولشرح نظرية رصيد الأجور يتوسع :

Fellner W : Modern Economic Analysis. op. cit. P. 58.

(2) Francis A. Walker

يتعين أن يتساوى مع نفقة الإنتاج الصناعي مطروحا منه عوائد عناصر
الإنتاج الثلاثة الأخرى (الربح والفائدة والربح) .

والفكرة الرئيسية في النظرية أنه إذا أمن تثبيت عوائد عناصر الإنتاج
الثلاثة الأخيرة ، فإن زيادة حجم الإنتاج تعمل على زيادة الأجور .
وكانت هذه النظرية تمهيدا منطقيا لظهور النظرية الحديثة بعد ذلك .

ويؤخذ على هذا الفكر افتقاره إلى التحليل الموضوعي ، والتحديد
الإيجابي لمعدل الربح والفائدة والربح ، كما أنه لم يقدم تفسيراً لتمييز
« العمل » وحده بهذا الامتياز عن باقي العناصر . ومن الجدير بالذكر أن
هذه النظرية تستخدم حالياً لتفسير الربح أكثر من استخدامها في مجال
الأجور .

نظرية الإنتاجية الحديثة للأجور :

Marginal Productivity theory of wages

تعتبر نظرية الإنتاجية الحديثة من أشهر نظريات الأجور ، وقد ظهرت
في الفكر الاقتصادي على أثر ظهور التحليل المزدى في نظرية القيمة ،
واكتشاف فكرة المنفعة الحديثة ، وتفسير قيمة الشيء بمنفعته الحديثة .
فظهرت فكرة الإنتاجية الحديثة لتفسير أثمان خدمات عناصر الإنتاج ، وفي
مقدماتها عنصر العمل .

وأساس النظرية قائم على عدة فروض بمقتضاها يتحدد أجر العامل
بالموازنة بين قيمة السلع المنتجة وأجر العامل المزدى .

فإذا قرر المنظم تشغيل عامل بأجر ٣٠ قرشا فلا بد أن يحصل على
ربح مماثل لهذا القدر على الأقل حتى يستمر في تشغيله ، وإلا لو حصل
على ربح أقل من ذلك فلن يقوم إلا اجرا أقل وليكن ٢٥ قرشا مثلا حتى لا
يتضرر من الخسارة . ولكن الوضع ليس بهذه السهولة على مستوى
الاقتصاد ، فإنتاجية كل عامل تختلف عن الآخر ، وتوزيع العمال الجدد
يتم بأساليب وقواعد قد تجعل أحدهم يقوم بعمل فني والآخر عمل إداري .
بالإضافة إلى أن عنصر العمل يخضع أكثر من غيره من عناصر الإنتاج
لقانون النسب المتغيرة (ق) - الفلة المتناقصة) ، ثم هناك صعوبات تعريف
إنتاج هؤلاء العمال خاصة إذا تعلق الأمر بتوعية السوق وكان المنظم في
سوق منافسة احتكارية أو تنافس قلة .

وعلى أى حال تلخص فروض النظرية أولا ثم يتابع التحليل :

- ١ - نفترض فى نظرية الانتاجية الحدية وجود سوق منافسة كاملة ، أى حرية مطلقة لأصحاب الأعمال فى الدخول والخروج من الصناعة واستخدام أى قدر من العمالة .
- ٢ - أن المنافسة الكاملة تتمتع بالنسبة لكل من فئة المنتجين أو العمال فى سوق العمل .
- ٣ - أن عنصر رأس المال والعمل يتمتع بحرية انتقال مطلقة داخل الدولة وخارجها .
- ٤ - أن فرض التشغيل الكامل يتحقق اللهم الا فئة العمال المستعدين للعمل بأجر يفوق انتاجيتهم الحدية .
- ٥ - أن كل من العمال والمنظمين على علم تام بمستوى الانتاجية الحدية للعمال .
- ٦ - أن هناك توزيعا فعليا لعناصر الانتاج على اوجه النشاط الاقتصادى .
- ٧ - أن العمال فى المهنة الواحدة ذوى المستوى المبنى الواحد عندهم القدرة على الانتقال .
- ٨ - وحدة الأجر متساوية فى نفس درجة التخصص .
- ٩ - رغبة المنظمين فى تعظيم الربح .

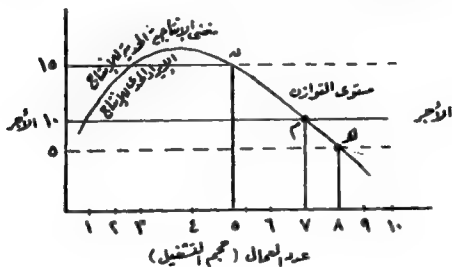
الانتاجية الحدية فى ظروف المنافسة الكاملة :

تتحدد كل من أسعار المنتجات وأسعار العمل بقوى الطلب والعرض وتمثل الانتاجية الحدية العائد الكلى المتحصل من إضافة عامل واحد الى مجموع العمال - ويلاحظ أن الانتاجية الحدية هنا تختلف عن معنى « الإيراد الحدى » الذى يتمثل فى الزيادة فى العائد الكلى نتيجة بيع وحدة إضافية من الناتج الكلى .

وحيث أن كل وحدة عمل إضافية تضيف الى الناتج الكلى أكثر من وحدة انتاج فإن الإيراد الحدى للانتاج **Marginal Revenue product** سيكون أكبر من الإيراد المتوسط **Average Revenue** وأكبر من قيمة الإيراد الحدى لعنصر العمل .

وبما أن الأيراد الحدى للانتاج يتراجع مع كل زيادة فى الناتج (ق - الانتاجية الحدية المتناقصة) فإن المنشأة اذا ارادت تعظيم الربح فلا بد أن تستمر فى اضافة وحدات من عنصر الانتاج القليل الى الحد الذى تتساوى فيه الانتاجية الحدية للانتاج مع المائد الحدى $Marginal outlay$ ومن هنا يجب ملاحظة أن المائد الحدى للانتاج والأيراد الحدى شيئان مختلفان - فإذا تساوت الانتاجية الحدية للانتاج والمائد الحدى للانتاج تكون المنشأة عن نقطة تعظيم الربح وتوازن الانتاج معا .

وتظل المنشأة تشغل عمالا جدد طالما أن الانتاجية الحدية للانتاج اكبر من الناتج الحدى ولكنها إن تعطى عاملا أجرا اكبر من الانتاجية الحدية للانتاج -



شكل (١٣٢)

وفى الشكل (١٣٢) النقطة (م) تحدد مستوى التوازن والأجر المتوازن حيث تتحدد العلاقة بين الانتاجية الحدية للانتاج ، والأجور ، وعدد العمال عند مستوى أجر ١٠ قروش مثلا وعمالة قدرها ٧ عمال - وهذه النقطة هى نقطة تعظيم الربح للمنشأة ، حيث لو اضافت عاملا او انقصت عاملا لقل الربح عن مستواه - فاذا حدث وتغيرت الأجور بالزيادة الى ١٥ قرشا مثلا ، فلن يكون من مصلحة المنشأة تشغيل ٧ عمال لأن الانتاجية الحدية للانتاج تصبح أقل من الأجر الجديد ، وتتحدد نقطة التوازن الجديدة عند ٥ عمال فقط - وعلى العكس لو انخفضت الأجور يكون من مصلحة المنظم أن يشغل العامل رقم (٨) لأن هذا العامل يزيد من أيراده الحدى -

ومعنى ذلك أن النظرية تأخذ بوجود علاقة عكسية بين مستوى الأجور وحجم التشغيل . فإذا فرضنا أن الانتاجية هي التي تغيرت كأن أدخلت المنشأة تحسينات تكنولوجية على الانتاج بحيث ارتفعت انتاجية جميع العمال ، وارتفع الأجر نتيجة لهذا من ٥ قروش الى ٧ قروش فإن الانتاجية الحدية للانتاج تصبح اكبر من الأيراد الحدى *Marginal outlay* ويصبح من المفيد للمنشأة تشغيل عمال جدد . والعكس إذا انخفضت الانتاجية لى سبب قصور في كفاءة العمال أو قُضِلَت الاتحادات العمالية بحيث تراجعت الانتاجية الحدية للانتاج للعامل الحدى رقم (٧) فإن من الضمانة على المنشأة أن تضطر بأجر ١٠ قروش وربما تنخفض الأجر الى ٨ أو ٧ قروش ، إلا إذا تسكت التقلبة بأجر أعلى كما سنرى .

وإذا كان الأمر متعلقا بالأسعار فإنه من المعروف أن الانتاجية الحدية للانتاج لا تتحدد بعدد الوحدات المنتجة فحسب ، وإنما بمدى التغير الحادث في الأثمان . إذ أن ارتفاع الأثمان سيرفع من هذه الانتاجية ، ويرفع من حجم العمالة والعكس صحيح .

ولكن نلاحظ أن ارتفاع الأسعار قد لا يعنى بالضرورة زيادة التشغيل وبالمثل انخفاض الأسعار لا يعنى زيادة العمالة إذ قد يصاحب انخفاض الأجور انخفاض مماثل في الانتاجية الحدية للانتاج .

النظرية الحدية في ظل المنافسة غير الكاملة :

قد يصعب تحليل النظرية في ظل المنافسة غير الكاملة . فسواء كنا أمام حالة احتكار أو منافسة احتكارية أو تنافس قلبي فإن الثمن ينخفض مع زيادة الوحدات المنتجة بحيث يتغير مضمون المعائد الحدى للانتاج (الأيراد الحدى) . ومن ناحية أخرى إذا كانت المنافسة غير الكاملة محصورة في سوق العمل فإن المنظم الفرد لن يستطيع تحديد كمية العمل اللازم استخدامها في ظل الثمن السائد ، وقد يضطر بسبب حالة المنافسة غير الكاملة إلى منح أجور أعلى للوحدات الإضافية من العمل . وفي هذا الفرض يصبح الأجر غير متساوى مع الأيراد المتوسط *average outlay* ومع الأيراد الحدى *Marginal Outlay* مثلما كان الحال في المنافسة الكاملة .

وحيث أن أجور كل العمال متساوية ، فإن إضافة عامل جديد بأجر

مرتفع سيعمل على رفع النفقة الكلية للإنتاج ليس فقط نتيجة تشغيل هذا العامل وإنما لارتفاع أجور باقي العمال مثله .

ويترتب على ذلك أن يصبح العائد المتوسط $Average Outlay (AO)$ والأجر في معنى جديد ينحصر جهة اليمين . أما العائد الحدي $Marginal Outlay (M.O.)$ فيتمثل منحنى مماثل يقع أعلى هذا المنحنى ويمثل قيمة أكبر وأن كان يتعني بشدة .

فالعائد الحدي يزيد بدرجة أسرع من العائد المتوسط وبسرعة من مستوى الأجور ، ولذلك فإن نقطة التوازن للحالة أو نقطة تعظيم الربح للمنظم أو العائد الحدي للإنتاج سوف يتساوى مع $M.O.$ ولكن الأجر المدفوع ، والعائد المتوسط AO سيكون أقل من الأجر الحدي $M.R.P.$ للإنتاج . الآخر عامل مشغل (العامل الحدي) . وهكذا في كل المنافسة غير الكاملة لن يتساوى الأجر مع الأيراد الحدي للإنتاج .

المبحث الثاني

تحليل الأجر

فيما سبق تعرضنا لنظريات الأجر في الفكر الاقتصادي . وفي هذا الجزء نتابع دراسة العوامل التي تحدد الأجر في سوق العمل والإنتاج . ونود الإشارة منذ البداية إلى صفة الأجر المزدوجة من حيث كونه ثمناً للعمل من ناحية وبخلاً للعامل من ناحية أخرى ستكون محل الاعتبار أثناء التحليل .

١ - الأجر ثمن العمل :

من هذا الجانب تبرز أهمية الأجر كمحدد للنفقة ، ومستوى الربح ، ولذلك يرتبط مستوى الإنتاج بطريق غير مباشر بمستوى الأجور .

فمن ناحية نلاحظ أن الثمن في المنافسة الكاملة يتعامل مع نفقة الإنتاج الحدية ، وهذه الأخيرة تتحدد بحجم العمل وأجر العمل . أما في حالة الاحتكار حيث يتساوى الأيراد الحدي مع النفقة الحدية فتبرز أهمية الأجر ، رغم أنه لا يرتبط بالنفقة بطريق مباشر . ومع ذلك يوازن المحتكر بين النفقة

والأجر واضعا في الاعتبار درجات مرونة الطلب على منتجاته • ومعنى ذلك أنه في صور السوق المختلفة يرتبط الأجر بالثمن بدرجة أو أخرى ويرتبط بنقطة الانتاج ارتباطا يقوى أو يضعف حسب نوعية السوق وظروفه •

ومن ناحية أخرى يحدد الأجر « مسلسل الربح » حيث يتجه الربح عكسيا مع مستويات الأجور • وإن كان الأمر هنا يتعلق بدرجة مرونة الطلب على السلع المنتجة فيتمتع هامش الربح كلما كان الطلب جامدا المرونة « لامكانية رفع الأثمان بحيث تستوعب ارتفاع الأجور » ، ويقل هامش الربح كلما ارتفعت درجة المرونة ، فإذا اعتبرنا الأجر مصليا فإن الربح يزداد أكثر مع درجة جمود مرونة الطلب ، ويقل إذا ارتفع الأجر وذلك تطبيقا للقواعد العامة التي سبقت دراستها في المرونة ونقطة الانتاج (١) •

ب - الأجر يمثل دخولا للمصالح :

ولهذا الاعتبار أهمية واضحة من نواحي كثيرة ، فهو يعتبر دراسات سياسية واجتماعية واقتصادية متشعبة – ونحيل الى هذه الدراسات المتخصصة لضيق المجال • لهاضي نطاق الأهمية الاقتصادية فنشير الى أن ارتفاع الأجور يمثل زيادة في حول الطبقة العاملة ، وهي عادة تمثل قطاعا متسما من حجم الاستهلاك الكلي لأنها طبقة متميزة بانخفاض مستوى الدخل وارتفاع الميل للاستهلاك •

وحيث أن أجور العمال تنهب في الجزء الأكبر للانفاق على سلع الاستهلاك فإن معنى ذلك أن زيادة الأجر ، ينعش الاستهلاك أو يزيد الطلب على أموال الاستهلاك • الأمر الذي يزيد المسافر لدى اصحاب رؤوس الأموال للتوسع في الاستثمارات أي يرفع الطلب على أموال الاستثمار ، بحيث يساهم في أحداث تغير في حجم الانتاج والنشاط الاقتصادي كله (١) •

(١) لارتفاع حجم الاستهلاك على اثر زيادة الأجور آثار أخرى تضخمية وغير تضخمية يضيق المجال عن التعرض لها في هذه الدراسة خاصة ما يتعلق منها بالاقتصاديات المتخلفة •

عرض للعمل :

يقصد بعرض العمل الكمية المعروضة من العمل عند مستويات الأجور المختلفة ، أو هو كمية العمل التي يقبل العمال تقييمها لأصحاب المشروعات عند مستوى أجر معين في زمن معين .

وعرض العمل كما يتحدد بعدد العمال الراغبين في العمل فإنه يتحدد من جهة أخرى بعدد ساعات العمل التي يرغب العمال في تقديمها بأجر معين .

والعرض الكلي للعمل عند أى مستوى من مستويات الأجور ، دالة للعديد الكلى من السكان القادرين على العمل ، أو كمية العمل الذين يكونون على استعداد لعرضها عند هذا المستوى من الأجور .

وهناك عوامل عدة تساهم في تحديد عرض العمل في مقدمتها حجم السكان العاملين (أو قوة العمل الفعلية) ، وطول فترة العمل وتوزيع السكان وتنوعيتهم والمستوى الصحي والذهني . ويرتبط حجم السكان بمعدل الزيادة السنوي كما يتأثر بالعوامل الاقتصادية التي تتدخل في تحديده ، وبالعادات والتقاليد السائدة في المجتمع مثل إمكانية تشغيل النساء مثلاً . وقد يتداخل فيها أيضاً النواحد الدينية كتحريم عمل النساء وغيرها من العوامل الاجتماعية المتعددة . أما طول فترة العمل فهي تتوقف على قوانين العمل في الدولة التي تحدد سن العمل وساعات العمل ، وهو ما يرتبط مباشرة أو غير مباشر بالنظام الاجتماعي والسياسي في الدولة . ثم من وجهة ثالثة يتحدد عرض العمل بالمفاضلة التي يجريها العمال بين استخدام وقتهم في العمل أو تفضيلهم الراحة ، وبين مختلف فرص العمل المتاحة لديهم . وهذا الاعتبار الأخير يتميز عما سبقه بأنه ذو مرونة أكبر . ذلك أن طاقة الإنسان على العمل محدودة ، وزمن العمل محدود بعدد ساعات اليوم ولذلك فإن عرض العمل من هذه الزاوية محدد بطبيعة هذه الاعتبارات . أما اعتبار المفاضلة بين العمل والفراغ فهو أكثر مرونة حيث أن كل ساعة عمل تعني فقد ساعة فراغ . ويتوقف الاختيار على التحليل للحدى والموازنة بين المنفعة الحدية التي يحصل عليها العامل من الدخل مع المنفعة الحدية للفراغ كلما زاد الأجر .

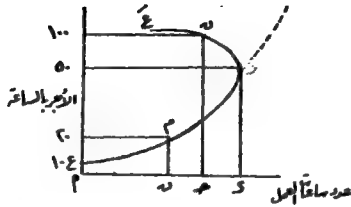
ومن المنطقي أن يترقب على زيادة المنفعة الحدية للفراغ زيادة الدخل إذا كان الأجر متزايداً . لأن العامل لن يضحي بساعة فراغ لها منفعة حدية كبرى إلا نظير أجر مرتفع يفوق هذه المنفعة في نظره .

وفيهدنا في هذا الصدد استخدام منحنيات السواء في تحديد نقطة
المفاضلة بين العمل والفراغ والأجر طبقا للقواعد العامة السابقة (١)

منحنى عرض العسل :

يمكن القول - طبقا للقواعد العامة - ان عرض العمل يتم طرديا مع
مستوى الأجور . وفي نطاق الظروف المحددة يتجه عرض العمل نفس اتجاه
عرض السلع والخدمات من الشمال المشرق الى الجنوب الغربي مع كل
مستوى من مستويات الأجور . ومعنى ذلك ان العامل معروض كمية
عمل - او وقتا للعمل - أكبر كلما كان الأجر المعروض عليه كبيرا . ولكن
هناك حدودا كما ذكرنا لعرض العمل الفردي اذ ان هناك حدودا جسمية
وزمانية لا يستطيع العامل التغلب عليها . ولذلك فهو يستجيب لزيادة
الأجور بزيادة عرض وقت العمل الى حد معين ثم بعد ذلك مهما ارتفع الأجر
لن يستجيب العامل ، حيث ترتفع لديه المنفعة الحدية للفراغ والراحة ويصبح
منحنى العمل « عديم المرونة تماما » فيتجه رأسيا . الا انه من الملاحظ اكثر
من ذلك ان منحنى العمل الفردي بعد وقت او مستوى اجر معين يتجه عكسيا
الى الشمال الغربي بمعنى ان زيادة الأجر لا تصحبها زيادة في كمية
العمل المعروض ولا حتى ثباتها وانما على العكس ينقص في الكمية المعروضة .
وتفسير ذلك ان العامل بعد مستوى اجر معين ، وبعد ان أجرى المقارنة
المعتادة بين المنافع الحدية للعمل والفراغ وجد ان الفراغ ترتفع منفعته
الحدية بعد حد معين بحيث يقبل عند مستويات الأجور العليا ساعات عمل
اقل . ويوضح الشكل الآتي ذلك :

(١) يمكن مراجعه هذا الجزء على منحنيات السواء ، واستبدال
السلعتين على محور التوضيح البياني في شكل منحنيات السواء بالعمل على
المحور الرأسي و « ساعات الفراغ » على المحور الأفقي ويتحدد خط السعر
متمثلا بالأجر الذي يقرر عنده العامل تحقيق أكبر دخل ممكن .



شكل (١٢٢)

على المحور الأفقى تتحدد ساعات العمل ، وعلى المحور الرأسى مستويات الأجور ويوضح منحنى عرض العمل الفردى . ومن الشكل يتضح أن النقطة (ع) على المحور الرأسى تمثل الحد الأدنى للأجر (١٠ قروش) الذى لا يقبل العامل بأقل منه . أما المستوى المرتفع عن ذلك أى بأجر (٢٠ قرش) يكون العامل مستعداً للعمل بالقدر (١ ن) . وحينما ارتفع الأجر الى (٥٠ قرش) ارتفع عرض العمل الى (١ ج) وفى هذا المستوى يحقق العامل أقصى دخل ممكن فى حدود الأجر المتاحة . وفى نقطة توازن المنفعة الحدية للمعلم المنفعة الحدية للفراغ ، ولذلك عندما زاد الأجر الى (١٠٠ قرش) كان المفروض أن يوالى منحنى العرض اتجاهه التقليدى الى الشمال الشرقى طبقاً للقاعدة العامة ، إلا أنه يتراجع الى الغرب دلالة على تقصير العامل عرض كمية عمل أقل تكفل له المحافظة على دخله فى مستوى ما أجراه من موازنة منفعية بحيث يقدم ساعات عمل عند مستوى أجر (١٠٠ قرش) أقل مما كان يقدمه عندما كان أجره (٥٠ قرشاً) .

هذا « المنحنى المتراجع » لعرض العمل قد يأخذ مساره العادى بعد فترة إذا ما ارتفعت الأجور ارتفاعاً فاحشاً كان وصلت الى ٢٠٠ قرش أو ٢٠٠ قرش ، عنئذ يراجع العامل ما سبق أن أجراه من موازنة منفعية بين العمل والفراغ وربما استجاب لارتفاع الأجور برفع الكمية المعروضة منه من العمل .

وهذا التحليل يستقيم مع العامل الفرد ومع مجموع العمال . بحيث يمكن القول بأن عرض العمل المتراجع يتحقق فى الصناعة ككل ، ولكن بشرط أن يكون عدد العمال ثابتاً فى الزمن القصير وأن يكونوا جميعاً ذوي سلوك موحد تجاه ارتفاع الأجور .

وفي الزمن الطويل فقد يتجه المنحني مرة أخرى للاتجاه التقليدي عندما ترتفع الأجور أكثر ويزيد عدد العمال الراغبين في العمل عند مستويات أعلى كان تبدأ ربات البيوت مثلا في برض عملهن في مستويات الأجر العليا فيتجه منحني العرض طرديا مع مستوى الأجر المرتفع .

مرونة عرض العمل :

مما سبق يمكن أن نتابع تحليل مرونة عرض العمل . وبالرجوع الى ما سبقنا دراسته في قواعد المرونة يتضح انه اذا كان طلب (العامل) للدخل عن طريق العمل طلبا مرنا بمعنى أن تكون لديه رغبة في مستوى معيشته الى أقصى حد بقدر الامكان فان عرض العمل بالنسبة له سيتجه طرديا مع ارتفاع الأجور باستمرار ، وهنا يعتبر عرض العمل لهذا الفرد عرضا مرنا . اما اذا كان طلب الفرد للدخل عن طريق العمل طلبا غير مرنا ، بمعنى أن العامل عند مستوى معيشي معين يكون راضيا ولا يرغب في المزيد من الدخل مهما ارتفع الأجر فان أي ارتفاع في الأجور لن يكون مفريا له بالنزول بوقته الباقي لعرضه في سوق العمل وإذا يكون مدى استجابته لزيادة الأجر بطيئة جدا أو ربما منعدمة . ولا تقتصر درجة مرونة عرض العمل على موقف العامل وحده ، وانما تقوم تقابات العمال بدور واضح في تحديد درجة مرونة عرض العمل . وان كان بصورة مفايرة . ذلك انه كلما زادت قوة النقابة ونفوذها كلما زادت مرونة العرض الكلي للعمل . فهي تستطيع — عكس العامل الفرد — أن تقلل من المعروض من حجم العمل عند انخفاض الأجور . أي أنها تسبب درجة مرتفعة عن حساسية العرض لتغيرات الأجور . وإذا زاه نفوذ النقابة فلن يصل عرض العمل عند مستوى أجر معين — في مهنة معينة — الى درجة الصفر وهذا متصور في حالات الاضراب والتوقف عن العمل . وسنزيد هذه النقطة ايضا في دراستنا لتكون الأجر في ظل السوق الحرة وفي ظل العوامل المقيدة لها بعد قليل .

ويهمنا هنا أن ننكر أن الدولة قد تتدخل في سوق العمل وتفرض حدا أدنى للأجور لغنائات العمال لتحقيق قدر من العدالة الاجتماعية ، ويسبب هذا التدخل تغيرا في عرض العمل تتضح اهميته اذا ما قرين الأجر المحدد من الدولة بالأجر المحدد عن طريق سوق المنافسة الكاملة واثرها على عرض العمل . فاذا كان الأجر المحدد من الدولة أعلى من ذلك الذي يتحدد في ظل المنافسة الكاملة وهذا هو الغالب ، فان عرض العمال القابلين العمل

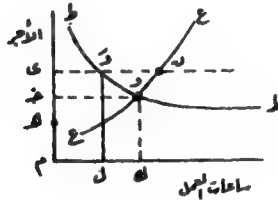
سينخفض وتتولد البطالة • وإذا كان الأجر المحدد من الدولة أعلى من الأجر التنافسي زاد عرض العمل بشرط الأخذ في الاعتبار مرونة عرض العمل بالنسبة للفرد والتقاطبات كما سبق أن ذكرنا •

طلب المصبل :

نفريق في الطلب على عنصر العمل بين المدة القصيرة والمدة الطويلة •
ففي المدة القصيرة يوازن أصحاب المشروعات بين حجم الطلب على العمال وبين حجم الطلب على منتجاتهم في السوق ، ولذلك يعتبر الطلب على العمال قليل المرونة بالنسبة للأجور في المدة القصيرة باعتبار المقصود بالمرونة هنا مدى حساسية الطلب على تقديرات الائتمان • أما في المدة الطويلة فإن الطلب على العمال يبدأ في التغير على أثر تغيرات الأجور وتأخذ درجة المرونة في الارتفاع • أي أنه كلما زاد الأجر قل الطلب على العمال بنسبة أكبر والعكس صحيح ، إلا إذا دخلنا في الاعتبار نظرة أصحاب المشروعات لمرونة الطلب على منتجاتهم في السوق • حيث يترتب على جمود مرونة الطلب على السلع المنتجة أن يقبل أصحاب المشروعات ارتفاع الأجور بأي قدر ولا يؤثر ذلك على مدى طلب العمال بل يرتفع طلبهم على العمال أكثر وهو اتجاه عكسي لما ذكرناه حالا • فإذا أخذنا وجهة نظر المنظمين في الاعتبار - في حالة طلبهم على العمال - في نطاق تعظيم الربح ، يتضح أن انخفاض الأجور - مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها - سيؤدي لزيادة أرباح الصناعة وزيادة السلع المنتجة بالتالي للاستفادة من انخفاض النفقات • إلا أنه بعد فترة قد ينخفض الثمن نتيجة زيادة العروض من المنتجات مما يرفع الطلب ويحفز الانتاج على التوسع مرة أخرى ، الأمر الذي يزيد الطلب على العمال بعد ذلك • وهكذا تتوقف مرونة الطلب على العمال - في الفترة الطويلة - على درجة مرونة الطلب على المنتجات من السلع أو الخدمات • وتتوقف درجة مرونة الطلب على العمال طوريا على ارتفاع درجة مرونة الطلب على المنتجات والعكس صحيح • ولكن لابد أن نأخذ في الاعتبار أن مرونة الطلب على العمال لا تتحدد فقط بدرجة مرونة الطلب على المنتجات ، وإنما أيضا بمدى ارتفاع معدل احلال الآلات محل العمال • وإذا كان معدل احلال الآلات يقترب بها من درجة البديل الكامل فإن الطلب على العمال يصبح مرتفع المرونة • وهذا يختلف باختلاف نوعية النشاط ودرجة كثافة كل من العمل أو الآلات في الانتاج ، ومدى صلاحية البديل وخصه • وإن كانت درجة مرونة الطلب على العمال لا تصل الى ما لا نهاية مهما كان الحصول على الآلات متاحا وبتكلفة أقل لضرورة عنصر العمل في الانتاج •

تحديد ثمن العمل : الأجر :

من كل من الطلب والعرض يتحدد الأجر أو ثمن العمل . وقد رأينا كيف تطورت النظرة الى الأجر ومحدداته في الفكر الاقتصادي . ويمكن القول بأنه - دون تدخل النقابات العمالية والتشريعات الحكومية واتحادات أصحاب المشروعات - يتحدد أجر العمل في السوق التنافسي لقوى العرض والطلب . ويتكون مستوى من مستويات الأجور عند كل حجم من المروض من العمل ، والمطلوب منه . ويتحدد مستوى وحيد (توازني) يتساوى عنده حجم العرض والطلب في سوق المنافسة الحرة (١) . هو ثمن التوازن والأجر التوازني .



شكل (١٢٤)

من الشكل (١٢٤) يتضح أن مستوى التوازن (و) يتساوى عند مجموع المروض والمطلوب من العمل بالقدر (م ك) بأجر (م ج) . يكون أي مستوى أجر أكثر أو أقل سبباً في أن يتجهد قيمة الأجر أعلى أو أقل من مستوى التوازن .

(١) راجع تحديد الثمن في المنافسة الحرة حيث يمكن اعتبار المحور الرأسي (الأجر) والمحور الأفقي كمية العمل المروض والمطلوب (م) ثمن التوازن .

فعند مستوى الأجر المنخفض (هـ) يكون مستوى الأجور اقل من مستوى التوازن ويزيد طلب اصحاب المشروعات على العمال ويتنافسون على من يعرض العمل بهذا الأجر المنخفض وهم اقل ممن كانوا يعرضون للعمل عند المستوى (جـ) * واذا كان مستوى الأجر قد ارتفع الى النقطة (ي) فان عددا اكبر من العمال يعرضون انفسهم على اصحاب الاعمال (ن) ، الذين تراجع طلبهم نتيجة ارتفاع الاجور في النقطة (د) ، ويتنافس العمال على فرص العمل المحدودة فيبدأ الأجر في الانخفاض مرة اخرى * وعند حالة التوازن (جـ) يكون الأجر مساويا لقيمة الانتاج الحدى للعمل ، ويكون هناك عمل لكل من العمال الراغبين في العمل بثمن قدره (جـ) *

ومن الطبيعي أن يستقيم هذا التحليل في ظروف المنافسة الكاملة في سوق العمل ، حيث منحني العرض موجب وغير متراجع ، مع فرض ثابت المستوى العام للأسعار ، وان كان يلاحظ استقلال انتاجية العامل عن معدلات الاجور المدفوعة ، واستقلال الطلب على السلع والخدمات عن معدلات الاجور المدفوعة كذلك *

تحديد الأجر بغير قوى السوق :

اذا لم تتحقق الشروط السابقة يتحدد الأجر بعوامل اخرى ، فقد تتدخل الدولة بوضع حد أدنى للأجر ، او تتدخل النقابات العمالية بوضع مستوى للأجور اكثر عدالة تمثل قوى محددة للأجر غير قوى العرض والطلب * ومن ناحية اخرى قد يتحدد الأجر لوجود تفاوت في مهارات العمال من حرفة لأخرى ، او في ذات الحرفة الواحدة من عامل لآخر ، او نتيجة حدوث تقدم فني او تكنولوجيا في استخدام الآلات بحيث يؤدي الى اختلاف مرونة عرض العمل * وهذه الظروف جميعها اقرب للمواقع من فروض المنافسة الكاملة ، ولذلك يكون سوق العمل دائما سوقا غير كامل ، اذ انه لو افترضنا جدلا التجانس في مهارة العمال مثلا في مهنة واحدة بحيث تنذر المنافسة بينهم للحصول على العمل او بين رجال الاعمال على طلبهم ، الا ان انتظام العمال في نقابات قوية تجعل عرض العمل شبيها بعرض محتكر للبيع لخدمة او سلعة ، حيث ان النقابة تعرض خدمات العمال في سوق العمل محددة عدد الساعات واجر الساعة والظروف والامتيازات التي يتمتع او يجب أن يتمتع بها العمال * ويشهد مركز النقابات ويقوى كلما كان طلب اصحاب المشروعات جامد المرونة ، ولذلك يتحدد الأجر هنا بعيدا عن القوى التلقائية في السوق *

وهذا الوضع شبيه بتدخل الدولة - خاصة في الاقتصاديات الاشتراكية - حيث تحاول الدولة تحقيق مستوى دخل عادل للطبقة العاملة . وغالبا ما يفرض الأجر بمستوى أعلى من مستوى التوازن مما يترتب عليه (نظريا) تعطل بعض العمال ، الا اذا مارعت الدولة بامتصاصهم في مشروعاتها داخل نطاق القطاع العام . واذا كان العمال يقدمون العمل الى محتكر فان من شأن تدخل الدولة برفع الأجور ، أن تزداد الدخول ويتمتع مزيد من العدالة ويرتفع حجم التشغيل كذلك .

ويترتب على ما تقدم انه اذا كان الأجر يتحدد عند تدخل الدولة بقرار من القرارات الادارية ، فانه يتحدد في ظل النقابات واتحادات اصحاب الأعمال بما يسمى بالمساومة الجماعية . والمساومة الجماعية طرفاها النقابات العمالية واتحادات المنتجين ، ويتم بمقتضاها الاتفاق على مستوى معين لأجور العمال يكون في اغلب الأحوال اكبر من ثمن السوق ، ويحقق مصلحة مشتركة بين اصحاب الأعمال والعمال . وتطبق في حالة المساومة الجماعية ايضا التحليل الحدي وهو المقارنة بين الأجر الحدي والمتوسط والإيراد الحدي لانتاجية العمل (طلب العمل) .

مراجع في الأجور :

- 1) Brandis : op. cit. Principles of Economics : ch 26 : [The Rewards to the productive factors] p. 480-493 ch. 28 [Two Aspects of labor : Unions and man power problems] op. cit. P. 513-596.
- 2) Boulding K. E. — Economic Analysis — Third Edition, p. 198. [Functional and Personal distribution Compared.
- 3) Dodd : Economics : An Analysis of Principles and policies op. cit. Part Three ch. 13 Income Distribution and Wages, P. 261-282.
- 4) Feller : W. Modern Economic Analysis : 1960, Part 2, ch. 5, General Comments on the Classical school, P. 49 ; ch. 6. Classical Wages Fund, population and Diminishing Returns, p. 56
- 5) Roebke op. cit. p. 82.

الفصل الثالث

سعر الفائدة Interest

سعر الفائدة هو دخل رأس المال • ويؤخذ في المعنى الدارج على أنه المبلغ الذي يدفعه المقرض الى المقرض نظير اقتراضه مبلغا من النقود لفترة زمنية معينة بحيث يتحدد عائد رأس المال أو سعر الفائدة بنسبة مئوية من المبلغ المقرض ٢٪ أو ٥٪ مثلا •

وقد عرف الأولون الفرق بين الربيع والفائدة حيث كانت النظرة لهذا المبلغ في عهد الاغريق وحتى المصور الوسطى على أنها (ربا) وكانت مكروهة لمخالفتها التعاليم الدين والأخلاق مما أدى الى تحريمها في التعامل • وقد هاجم أرسطو النقود باعتبارها (جدياء) أو عقيم وبالتالي فهي لا تمنح الحق للمالك في تقاضى المزيد مقابل اقراضها ، وعبرت الكتابات والأفكار الأدبية والاجتماعية عن استهجان أخذ نقود مقابل نقود (١) •

ثم تطور بعد ذلك مفهوم النقود ، ودورها في التعامل ، واتسع نطاق التبادل بين الأفراد والجماعات ، وبرز دور النقود كوسيط للمبادلة ،

(١) يمكن الاطلاع على دراسة أوسع في تاريخ سعر الفائدة والنظرة الاجتماعية والبيئية لها في :

Thomas Aquinas, Summa Theologica, Second part, Second Half-Question LXXVII article 2, Paris (L. Vives 1827, vol. 8, P. 722.

ومن التراث العربي : مقدمة ابن خلدون :

وقد ظهرت العداوة للاتجار بالنقود حتى في الأعمال الأدبية مثل أعمال شكسبير في مسرحيته الشهيرة « تاجر البندقية » •

ولا شك أن موقف الأديان معروف في صور سعر الفائدة ، وهو موقف مهادى بوجه عام ، ويشهد تحريم الفائدة بالتفسير الذى تقدم لمقابل استخدام رأس المال • وتنظمه التشريعات المسيحية والإسلامية في نطاق نظرة كل منهما الى النقود وسعر الفائدة •

وكعامل رئيسي في تسهيل التعامل بين الأفراد • ولم تعد الفكرة القديمة التي ترسبت نتيجة ضيق فرص الاستثمار هي الفكرة الوحيدة وهي تلك التي تنهب الى أن الاقتراض مجرد سد للرقق وشراء ما يحتاجه الفرد من سلع استهلاكية ، وانما تطورت الى اوسع مدى بحيث أصبح الاقتراض - ليس للاستهلاك وانما للاستثمار والانتاج -

وفي الوقت الحاضر أصبحت اسعار الفائدة عبارة عن الثمن الذي يدفع مقابل استخدام الأموال المقرضة Loanable Funds. والنقود يتم اقتراضها عادة للاستعمال في ثلاثة قطاعات رئيسية :

الأول : اقتراض بهدف الاستهلاك : ويتحقق ذلك عندما يريد المستهلكون الحصول على مزيد من السلع والخدمات في الحاضر بدلا من الحصول عليها في المستقبل عندما تتراكم لديهم المدخرات •

الثاني : الاقتراض بهدف الاستثمار : وهو اقتراض المستثمرين وأصحاب الأعمال للمكيمات النقدية التي تساهم في اقامة أو تمويل مشروعاتهم أو للحصول على سلع وانزالها الأسواق •

الثالث : اقتراض الحكومة : إذ قد تقوم الحكومة بمواجهة نفقاتها المتزايدة بالاقتراض - سواء كان بهدف الإنفاق في ظروف حربية أو تنمية أو مواجهة الكساد •

ومهما كانت صور الاقتراض فإن سعر الفائدة يدفع كقاعدة عامة مقابل الحرمان من الأموال السائلة التي يدفعها المقرض أو المدخر ، والتي لو لم ينفذها عنها لاستطاع استخدامها بنفسه • فحاجة المستهلكين أو الحكومة أو المؤسسات للحصول على رأس المال للقيام بالاتفاق قبل الحصول على الدخل ، ورغبة هؤلاء في تمويل أهدافهم التجارية أو الشخصية باستخدام رأس المال تشكل جانب الطلب على رأس المال • واستعداد أصحاب رؤوس الأموال لتقييمها الى هذه الفئات يشكل عرض رأس المال • ومادام سد الفائدة هو الثمن فلابد لنا من أن نتابع العوامل التي تحدد كل من عرض وطلب رأس المال ، أو بمعنى آخر لماذا تقدم رؤوس الأموال في السوق ، ولماذا تطلب ؟ ولماذا يتحدد لها مقابل أو ثمن أو سعر فائدة عند هذا المستوى أو ذاك ؟ •

وسنقسم هذه الدراسة الى الأجزاء الآتية :

١ - النظريات الكلاسيكية في سعر الفائدة •

٢ - النظرية الحديثة في سعر الفائدة •

المبحث الأول

النظريات الكلاسيكية في سعر الفائدة

تعددت النظريات التي تناولت سعر الفائدة بالدراسة والتحليل ، إلا أن هذه النظريات تختلف فيما بينها في أن كل واحدة قد ركزت النظر على جانب دون باقي الجوانب في تحليل الفائدة .

والواقع أن الاقتصاديون التقليديون الأوائل لم يتناولوا موضوع الفائدة ولم يقدموا حلاً حقيقياً لتحديد عائد رأس المال . ولذلك لم يرد في كتابات آدم سميث وريكاردو ما يشير إلى تناولهم موضوع الفائدة مثل باقي موضوعات النظرية الاقتصادية . ويعتبر (ناسو سنيور) أول من قدم نظرية لتفسير الفائدة على رأس المال :

(١ - نظرية سنيور (١) (المرحان أو الامتناع) :

قدم « سنيور » نظرية في الفائدة في القرن التاسع عشر عصاراً لسعر الفائدة على أنه ثمن يتحدد بقوة الطلب والمرضى . وقد حدد المرضى من رأس المال بأنه عبارة عن (امتناع الأفراد) عن الاستهلاك الحاضر وتخصيص جزء من الموارد الاقتصادية لإنتاج السلع الرأسمالية . أما الطلب على رأس المال فهو في رأيه يتحدد بانتاجية رأس المال ويتجه الطلب طردياً مع ارتفاع انتاجية رأس المال .

ويتمدد سعر الفائدة بتضحية الفرد المذخر بامتناعه عن الاستهلاك من جانب وطلب المقترضين لهذه الأموال لما لها من انتاجية مرتفعة من جانب آخر . إلا أن « سنيور » ركز الاهتمام على أن سعر الفائدة هو ثمن التضحية وأن هذا الثمن يتجه بالتساوي مع التضحية التي يتحملها المذخر نظير تنازله عن مديراته . فالفائدة ثمن للامتناع عن الاستهلاك وهي تتحدد بقوة الطلب على النقود ، وعرض النقود ، وهي التي تحقق التساوي بين هذا الطلب والمرضى عن طريق تحركاتها .

ولتوضيح ذلك نرى أنه إذا كانت التضحية بالاستهلاك أكبر فإن عدد (المديرخين) وحجم المديرات يزداد فينخفض سعر الفائدة ، ويرتفع حجم

(١) Senior أحد تلامذة ريكاردو ومن اقتصادي المدرسة الكلاسيكية .

الطلب على رؤوس الأموال (أو المدخرات) من قبل المستثمرين ، مما يرفع حجم الاستثمار . والعكس صحيح بحيث أن سعر الفائدة يؤدي في النهاية الى التوازن بين الادخار والاستثمار .

التفسير النظرية :

لم تحدد النظرية العوامل التي تدفع الأفراد الى الامتناع عن الاستهلاك وبالتالي لم تفسر محددات ودوافع الادخار ، ثم انها اهتمت بتحليل عرض المدخرات وانخلت اصطلاحات (التضخمية) و (الامتناع) ولم تهتم بتحليل جانب الطلب على هذه المدخرات .

ومن الواضح ان النظرية استخدمت ادوات التحليل الاقتصادي في نظرية القيمة حيث ذهبت الى مقارنة منفعة الادخار ومنفعة الاستهلاك وان قرار الادخار يتحدد يتفوق منفعته على منفعة الاستهلاك ، أى ان التضخمية هي قرار يتحدد بعد الموازنة المنفعة بين الاستهلاك والامتناع عن الاستهلاك من ايضاح اسباب ذلك .

٢ - نظرية الانتاجية الحدية :

Marginal Productivity theory of Interest

تذهب نظرية الانتاجية الحدية للاهتمام بجانب طلب المدخرات . وهي تحدد أيضا سعر الفائدة على أنه ثمن يدفع مقابل الحصول على رأس المال وان هذا الثمن يتحدد بمدى انتاجية رأس المال في الظروف المتاحة . وكلما كان العائد الصافي أو المعدل الصافي لسعر الفائدة $\text{natural rate of Interest}$ مرتفعاً سيظل المقرض يوالى الاقتراض حتى يتساوى الإيراد الحدى للانتاج $\text{Marginal revenue product}$ مع المعدل الصافي لسعر الفائدة . وطالما ان الأول اكبر من الأخير فالطلب على رؤوس الأموال قائم من قبل أصحاب المشروعات حتى يظهر اثر قانون الفسلة المتناقصة حيث تتراجع الانتاجية الحدية باستمرار استخدام عنصر رأس المال $\text{law of diminishing marginal productivity}$ مما يرفع معدل الصافي لانخفاض .

وهذا النقص في الانتاجية الحدية - أو تناقص المنفعة - يستمر حتى يتعادل المعدل الطبيعي الصافي لسعر الفائدة مع سعر الفائدة السائد في السوق وعندما يصل الادخار والاستثمار الى نقطة التوازن .

وهذه النظرية تفسر لماذا يطلب أصحاب المشروعات رأس المال ويدفعون الفائدة . ولكنها لم تتعرض للعوامل التي تحدد عرض هذه المدخرات في سوق رأس المال . وقد تدارك أصحاب هذه النظرية هذا النقص - أمثال « مالتس » و « مائ » بأن اشترطوا ثبات حجم رأس المال المعروض في السوق . الا أنهم لم يوضحوا لماذا تتوقف الانتاجية العديدة عند نقطة معينة في زمن معين . ولا لماذا تنقلب بالارتفاع أو الانخفاض .

٢ - نظرية « مارشال » :

استكمل « مارشال » النقص الموجه الى ما سبق من أفكار التقليلين بحيث أعطى الاهتمام لكل من جانبي الطلب والعرض . ويعتبر هذا امتداداً لافكاره في نظرية القيمة والتي تذهب الى أن الثمن لا يتحدد بقوة الطلب وحدها ولا قوى العرض وحدها وإنما بتضافر وتعاون القوتين على تحديد الثمن . وهكذا الحال في سعر الفائدة الذي يتحدد بالتعامل بين الطلب على رأس المال وتحدد فرص الاستثمار ، وعرض رأس المال وتحدده الرغبة في الادخار وانتاجية رأس المال .

٣ - نظرية الأرصدة القابلة للاقراض :

يتحدد سعر الفائدة في السوق الحرة في زمن معين بعرض الأرصدة القابلة للاقراض والطلب عليها . وقد عرض هذه النظرية الاقتصاديون التقليديون الحديثون Neoclassics واقترضوا لها عدة فروض ننكرها فيما يلي :

- ١ - أن يكون هناك سوق منافسة كاملة لرأس المال .
 - ب - افتراض مستوى معين من الدخل القومي .
 - ج - وجود هدف يحقق أقصى ربح ممكن لدى المنظمين والمدخرين .
 - د - أن يمارس المدخر والمستثمر تفضيلات وتوليفات تحدد منحنيات السواء بين الحاضر والمستقبل لكلاهما . وخاصة منحنيات تفضيل السوية من عديها لدى المدخرين .
 - هـ - أن تتحدد منحنيات لايراد الانتاجية الحدية لرأس المال .
- ويتحدد سعر الفائدة كما نكرنا بجانب الطلب والعرض على تلك الأرصدة .

ويتكون الطلب على الأرصدة القابلة للاقراض من :

- ١ - طلب الأفراد على القروض الاستهلاكية .
- ٢ - طلب الحكومة رأس المال للاتفاق على المشروعات .
- ٣ - طلب المؤسسات لرأس المال لممارسة المشروعات وتحقيق أقصى ربح ممكن عن طريق النشاط الاقتصادي .

والذي يهتما في التحليل هو النوع الأخير من الطلب على رأس المال . فالمنتج يحدد حجم الطلب في ضوء الإنتاجية الحدية لرأس المال ويستمر في طلب الأرصدة أو القروض حتى يتعطل إيرادات الانقاص الحدية لرأس المال مع سعر الفائدة السائد في السوق . أي أن أصحاب هذه النظرية استخدموا فكرة الإنتاجية الحدية في شرح جانب الطلب . إلا أن النظريات الحديثة استبدلت اصطلاح إيرادات الإنتاجية الحدية لرأس المال باصطلاح الكفاية الحدية لرأس المال *Marginal Efficiency of Capital* وهو أدق لأنه يشمل الفلة الحاضرة للأصل الراسمالي والفلات المتوقعة في المستقبل والتي على أساسها يحدد المقرض حجم الطلب على رأس المال . وعنصر المتوقع سيظهر بصورة أوضح في النظرية الكينزية كما سيأتي فيما بعد .

ويحدد منحني الطلب على رأس المال في نفس الاتجاه التقليدي في منحني الطلب على السلع والخدمات بمعنى أنه يتجه من الشمال الغربي إلى الجنوب الشرقي موضحاً مستويات للطلب تتجه عكسياً مع سعر الفائدة ، معبراً عن تناقص الإنتاجية الحدية لرأس المال كلما زاد حجم الطلب .

ويتكون عرض الأرصدة القابلة للاقراض من :

- ١ - المدخرات الفردية ومدخرات المنشآت في شكل مدخرات عادية أو أرباح غير موزعة أو مضمون .
- ٢ - النقود التي كانت مكتنزة ، وبدأت تتجه إلى الاقراض بتحريرها وتوجيهها إلى المقرضين . كذلك المبالغ المحصلة من بيع بعض أصول الثروة الشخصية .
- ٣ - النقود الجديدة التي يحتفظها الجهاز المصرفي .

ويتحدد حجم عرض الأرصدة القابلة للاقراض بعد استئصال عرض تلك الأرصدة من مالكيها واستثمارهم لها استثمارا ذاتيا حيث تزوج لديهم صفة المعارض والمطالب للأرصدة في وقت واحد . أما باقى الأرصدة فيحدد لها منحى العرض التقليدى متجها من الشمال الشرقى الى الجنوب الغربى موضحا احجاما ومستويات للمعرض تتجه طرديا مع سعر الفائدة .

ويتلاقى منحى الطلب والعرض يتحدد سعر الفائدة وهناك مستوى وحيد يتساوى عنده حجم الطلب مع العرض يسمى سعر الفائدة التوازنى (١) ويؤخذ على النظرية بعض الأمور كما يأتى :

١ - أن تحقق سوق المنافسة الكاملة فرض تصورى ، إذ كثيرا ما تكون المؤسسات - عنصر الطلب - في موقف احتكارى أو شبه احتكارى .

ب - أنها توضح التوازن في الزمن القصير ولم تهتم بالتطورات التي تحدث في سوق رأس المال في الفترة الطويلة .

هذا وقد قدم « كينز » قبل عرض نظريته في سعر الفائدة عدة انتقادات تفضل ايضاحها في طلب النظرية الكينزية لسعر الفائدة .

نظرية كينز في سعر الفائدة (النظرية الحديثة) (٢) :

ساهم الاقتصادى « كينز » بأفكاره في سعر الفائدة في استكمال جانب من أهم جوانب نظريته في النقود والتشغيل والعمالة ، والتي أعاد النظر بواسطتها في كل أفكار من سبقوه من الاقتصاديين الكلاسيك . ورغم كثرة ما كتب من تحليل أو انتقاد للنظرية الكينزية إلا أنها بلا جدال تمثل

(١) ممكن الرجوع الى التوضيح السابق لثمن التوازن في سوق المنافسة الكاملة ، مع الأخذ في الاعتبار أن المحور الرأسى يمثل سعر الفائدة والمحور الأفقى يمثل طلب وعرض رؤوس الأموال .

(٢)

G. M. Keynes : The General theory of Employment, Interest, and Money, 1936 (MacMillan and Co. Ltd. London 1980).

الفكر الحديث الذى مازال مطبقا فى نواحي كثيرة من التحليل النظرى والتطبيقات فى حياتنا • قود بنا كينز نظريته فى سعر الفائدة بانتقاد بعض جوانب الفكر التقليدى فى الفائدة كما يلى :

١ - انتقد « كينز » التردد الذى كان موجودا فى كتابات التقليديين حول الأهمية النسبية لكل من عامل الطلب والعرض فى تحديد سعر الفائدة ، واقترب فى تحليله من أفكار « مارشال » فى أن كلا من الطلب والعرض يمثل محددات متساوى فى الأهمية مع اختلافه عن الجميع فى تحديد المقصود بالطلب والمقصود بالعرض والمقصود بسعر الفائدة •

٢ - رفض « كينز » فكرة (الفائدة مقابل الامتناع - الفائدة ثمن الانذار) وذهب الى أن الفائدة هى مقابل التخلي عن السيولة أو عدم الاكتناز • وترتب على ذلك أن سعر الفائدة لا يتحدد - طبقا لنظرية الأرصد القابلة للاقراض - بعرض هذه الأرصد والطلب عليها ، أى على مقدار عرض وطلب الانذار - وإنما العامل الأساسى والمهم هو مقدار الدخل القومى بحيث أن دور سعر الفائدة يتحصص فى تحديد القدر من الأصول الذى يخصمه الأفراد فى الدولة للاحتفاظ بالنقد فى شكل سائل والقدر الذى يفضلون الاحتفاظ به فى شكل غير سائل كالسندات مثلا •

٣ - الفائدة ليست ثمنا للانذار • وإذا كانت حقيقة تتحدد بالطلب والعرض فإن المقصود بالطلب ليس الطلب على رأس المال • والعرض ليس عرضا للمدخرات ، فقد يتحقق الانذار فى الدولة سواء من الأفراد أو الأجهزة المصرفية دون أن يكون ذلك مقترنا بنوع من التضحية أو الحرمان أو الامتناع عن الاستهلاك • فالأغنياء يسفرون دون تضحية ما ، والأفراد يكتنزون لجرد ارضاء رغبة حيازة النقود ، والبنوك تدخر مقابل خلقها لنقود أخرى ، والشركات تدخر باحتجاز الأرباح لاعادة استثمارها • وهكذا فليس هناك ترابط حتمى بين فكرة التضحية ومبدأ الانذار •

٤ - ان الفائدة - اذا كان لها اثر فى تحديد حجم الاستهلاك وبالتالي حجم الانذار ، الا ان اثرها محدود لأن هناك عوامل أخرى تشكل حجم الاستهلاك فى المجتمع - بل انه ذهب الى أن المدة القصيرة لا تعطى لنا تحليلا كافيا عن اثر الفائدة فى ميل الأفراد للانذار ،

وبالتالى ميلهم لعدم الاستهلاك (استجابة الاستثمار واستجابة
الاختار من نخل محدد لما يحدث من تغير فى سعر الفائدة لا يكفى
لإقامة نظرية فى سعر الفائدة) (١) .

ومن كل ما تقدم يمكن عرض أفكار « كينز » فى سعر الفائدة كالآتى :

— ان الفائدة ليست ثمنا للاختار — بل انها عبارة عن مقابل التنازل عن
سيولة الأصول الموجودة لدى المجتمع (النقود) .

— ان الفائدة تتحدد طبقا للقواعد العامة بعرض النقود وطلب النقود فى
السوق المعرة .

— ان مكونات الطلب على النقود وعرضها تخلف عما جاء فى أفكار
التقليديين كما يلى :

عرض النقود :

هو العرض الذى تحدده السلطات النقدية التى تتمثل فى البنوك
والدولة ، وهذا العرض يتحدد بعيدا عن تغيرات سعر الفائدة لأنه اما ان
يصدر من الدولة مباشرة — كالإصدار الجديد — او من البنوك من خلال
سيطرة البنك المركزى فى هيئة نقود ائتمانية أو غيرها من وسائل الدفع .

ويرتبط على ذلك ان عرض النقود فى الدولة يكون عديم المرونة
بالنسبة لتغيرات سعر الفائدة ، ويتخذ منحنى العرض خطا رأسيا موازيا
للمحور الرأسى (سعر الفائدة) كما فى الشكل الوارد فى ص ٦٤٤ .

هذا ويلاحظ ان المقصود بثبات عرض النقود على النحو السابق
هو ثباتها فى الفترة القصيرة ولذلك يقتصر التحليل هنا على تلك الفترة
نظرا لما يترتب على الفترة الطويلة من التغيرات فى السياسات النقدية فى
الدولة مما يضيق المجال عن التعرض له هنا فى هذه الدراسة (٢) .

(١) « كينز » ص ١٨١ .

(٢) يمكن الرجوع الى المؤلفات الخاصة بالسياسة النقدية والتحليل
إلتكى والى نظرية « كينز » نفسها .

التحليل على النقود (تفضيل السيولة) :

يقصد بالتفضيل النقدي liquidity preferences تفضيل الأفراد أو المؤسسات الاحتفاظ بالنقود بأشكالها المختلفة (نقود معدنية وورقية وكتابية أو استثمارية) . ويعتبر أن النقود هي أكثر الأصول سيولة ، أو أنها تمثل السيولة نفسها فإن تفضيل الأفراد لهذه السيولة يتحرك ويتحدد في ظل دوافع معينة حددها « كينز » على سبيل الحصر في نظريته في ثلاث دوافع رئيسية هي :

١ - دافع التمويل أو المعاملات : Transaction Motive

يفضل الأفراد الاحتفاظ بالنقود لمواجهة مدفوعاتهم اليومية ، ولتسهيل معاملاتهم في المجتمع سواء لشراء السلع بأنواعها أو تلقي الخدمات . وكذلك الحال بالنسبة للمشروعات فهي تفضل الاحتفاظ بالسيولة أو النقود لمواجهة التزاماتها العادية سواء لتمويل أنشطتها المختلفة التي تتمثل في شراء مواد أولية أو سلع رأسمالية ، أو دفع أجور العمال أو مواجهة مختلف الالتزامات المالية الأخرى .

ومن الواضح أن دافع التمويل أو المعاملات كمصدر من عناصر الطلب على النقود يتحدد بحجم الدخل (دخل الأفراد أو دخل المشروعات) بمعنى أن طلب النقود لدافع المعاملات دالة متزايدة للدخل .

٢ - دافع الاحتياط : Precautionary Motive

يحتفظ الأفراد - والمشروعات - بالنقود لمواجهة ما يتوقعونه من أحداث طارئة في المستقبل ، أو لانتهاز ما يمنح أمامهم من فرص مربحة كمقد صفقات أو شراء سلع وخدمات بأسعار مناسبة .

ويتشابه موقف الأفراد والمشروعات في عامل الاحتياط ، إلا أن المشروعات تكون أكثر حساسية لأنها قد تطالب في لحظة معينة بإنفاق مريع مرتفع ، أو قد تواجه بنفقات غير متوقعة ، أو تمنح لها صفقة مربحة مقبلة ، ولذلك تبالغ بعض المشروعات في طلب النقود لتقلبات الأسواق والظروف الاقتصادية بوجه عام .

ويلاحظ هنا أيضا أن دافع الاحتياط يتوقف على حجم الدخل . وهو دالة متزايدة للدخل بحيث يرتفع طلب النقود كلما زاد دخل الأفراد أو المشروعات .

٢ - دافع المضاربة : Speculative Motive

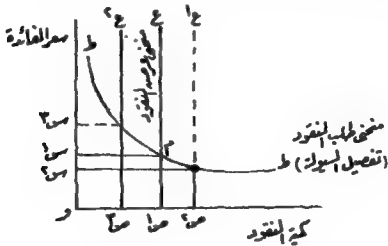
تعنى المضاربة هنا انتهاز الفرصة للمغامرة فى صفقات تعود على الفرد أو المشروع بربح لم يكن يتوقعه نظراً لما طرأ من الظروف المناسبة للنزول بالنقد إلى السوق - وقد يكون وجه الاستفادة راجعاً إلى تقلبات حدثت فى أسعار الأوراق المالية ، أو توقع تغيير سعر الفائدة بالارتفاع فى المستقبل بحيث يفضل الأفراد أو المؤسسات الاحتفاظ بأرصبتها سائلة فى الحاضر انتظاراً لربح مستقبل ، أو على العكس توقع انخفاض سعر الفائدة فى المستقبل بحيث يفضل الأفراد التنازل عن السيولة للحصول على كسب جاضر وترفعها لكاسب أكبر فى المستقبل حيث ترتفع قيمة سنداتهم لانخفاض سعر الفائدة .

وبالاختصار فى هذا الدافع الأخير - الذى اهتم « كينز » بتحليله أكثر من غيره - يتمشى طلب النقد أو تفضيل السيولة عكسياً مع سعر الفائدة - فيرتفع طلب النقد عند انخفاض سعر الفائدة ، ويتخفيض الطلب أو تفضيل السيولة مع ارتفاع سعر الفائدة .

ويلاحظ أن دافع المضاربة - على عكس الحال فى دافع المعاملات والاحتياط - نظراً لتوقعه على سعر الفائدة وتحركاتها يكون أكثر مرونة وحساسية لما يطرأ على سعر الفائدة من تغير .

تحديد سعر الفائدة :

يتحدد سعر الفائدة بعرض النقد (الكمية النقدية التى فى التداول) وطلب النقد (تفضيل السيولة وتحدد بدوافع المعاملات والاحتياط والمضاربة) - وطبقاً للقاعدة العامة يتجه سعر الفائدة عكسياً مع الكمية النقدية وطردية مع تفضيل السيولة كما يتضح من الشكل الآتى :



شكل (١٢٥)

فى الشكل السابق - وهو الشكل الذى قعنه كينز فى نظريته - تتضح العلاقة بين كمية النقود المعروضة . وحجم التفضيل النقدي على المحورين س . ص .

ويوضح المنحنى ع عرض النقود مستقلا عن تغيرات سعر الفائدة ، ويحدد المنحنى ط طلب النقود (تفضيل السيولة) وهو يتجه للزيادة مع انخفاض سعر الفائدة وإلى النقص مع ارتفاعها بافتراض ثبات عرض النقود فى الفترة القصيرة .

وتحدد النقطة (م) سعر الفائدة التوازنى الذى تتساوى عنده الكمية المطلوبة والمعرضة (بالمستوى (و س ١) ، فإذا أدخلنا فى الاعتبار أن سعر الفائدة يتجه عكسيا مع الكمية النقدية المعروضة . وطرديا مع تفضيل السيولة فإن أى تغير فى عرض النقود سيعمل على تغير فى أسعار الفائدة . فإذا حدثت زيادة فى الكمية المعروضة من النقود بحيث انتقل منحنى العرض جهة اليمين (ع ١) مع ثبات (ط ط) فسيخفض سعر الفائدة إلى المستوى (و س ٢) وإذا حدث العكس وانخفضت الكمية المعروضة من النقود وانتقل منحنى العرض جهة اليسار (ع ٢) مع ثبات (ط ط) فالرؤ سعر الفائدة يرتفع إلى المستوى (و س ٢) .

وهكذا نجد أن التحليل الكينزى لسعر الفائدة يتبع القواعد العامة فى النظرية الاقتصادية من حيث قوى الطلب والعرض إلا أنه - رغم تشابهه من هذه الناحية بنظرية الأرصد القابلة للاقراض - إلا أنه يختلف معها فى مكونات كل من العرض والطلب للنقود (١) .

(١) أثرنا الاختصار فى تحليل سعر الفائدة ويمكن التوسع فى هذا الموضوع فى المؤلفات التى تناولت التحليل الكينزى والسياسات النقدية والمالية .

الفصل الرابع

الربح Profit

تعبير عن الربح بأنه العائد الصافى . أو الدخل . الذى تحققه المنشأة اذا ما نجحت فى أن تكون إيراداتها أكثر من نفقاتها . ويعتبر الربح ثمن المخاطرة . ومع ذلك فإن الربح قد يتحقق نتيجة موقف احتكارى . أو مواهب شخصية يتمتع بها المنظم أو حتى مجرد الحظ على أقل الظروف احتمالا . وإذا تحقق الربح فإنه بوجه عام يعتبر الزيادة فى الإيراد عن النفقات . إلا أن الربح له طبيعة خاصة تميزه عن غيره من عوائد عناصر الانتاج . وهى أنه غير مؤكد أو احتمالى فلا هو كالأجر ولا الربح ولا الفائدة . نظرا لأن كلا من الأجر والربح والفائدة تتمتع بدرجة من التقنين . يقومون بجهودهم مقابل عائد معروف سلفا ومحدد تقريبا . لكن الربح قد يتحقق وقد لا يتحقق رغم ما يقدم المنظم من جهود .

ولاستخلاص مقابل عائد المخاطرة كنصيب للمنظم لابد أن نفرق بين الربح الصافى والربح الاجمالى . أو بمعنى آخر أن نفرق بين الربح بالمفهوم المحاسبى والربح بالمفهوم الاقتصادى . فمن الناحية الأولى يعتبر كل ما هو زائد عن النفقات النقدية الصريحة ربحا . أى بعد استئزال أجور العمال . وريع الأرض . وفائدة رأس المال . ولكن هذا التحديد يتضمن فى مكونات الربح نوعا من النفقات الضمنية implicit وإن كانت لا تظهر صراحة فى حسابات تكاليف المشروع من الناحية المحاسبية مثل الفائدة التى يتعين اقتضاؤها مقابل استخدام رؤوس الأموال المملوكة للمنظم وأجور خدمات هذا المنظم وريع الأراضى المملوكة له والمقام عليها المنشأة وكل هذه العناصر وأمثالها يتعين تقييمها بحيث لو كان قد قدمها صاحبها الى منشأة أخرى ولم يقم بها أو يقدمها من عنده لأخذ عليها مقابلا .

• فإذا استنتجت هذه التكاليف أو النفقات الضمنية من مجموع اجمالي الربح أصبح الباقي ربحا صافيا *net profit* وهو ما تهتم به الدراسة الاقتصادية (١) •

ونشير هنا الى أن طبيعة الربح غير المؤكدة تؤدي الى ان استنتزال هذه العناصر الضمنية قد لا تعطى أثارا ايجابية على وجه القطع • فقد يترتب على استنتزالها تحقيق ربح صافى سلبي أو خسارة بحته صافية •

وقد رأينا في دراستنا لعنصر التنظيم (٢) أن من أهم وظائف المنظم تحمل المخاطرة وان يحصل على الربح مقابل هذه المخاطرة • وهكذا تعتبر عدم اليقين والمخاطرة صفتان لصيقتان بعنصر التنظيم ويترتب عليهما أن يكون الربح دائما بين الوجود وعدمه • فإذا كان موجودا فهو يتفاوت من نشاط الاقتصادي لآخر ، ومن فترة لأخرى ومن صناعة لأخرى • وكلما عظمت المخاطرة كلما كان موقف المنظم بقيقا بالنسبة لما يتطلبه من كفاءة عالية في التآليف بين عناصر الانتاج بصورة تكفل له تغطية كل النفقات صريحة وضمنية والفوز بالكبر قدر من الربح الصافي (٣) •

(١) وان كان يلاحظ أن الربح الصافي قد يتضمن بعد ذلك عناصر أخرى من الأرباح لا تعود للنفقات الضمنية وانما أوجدتها ظروف في السوق أو في مركز المنظم ، كانه يحقق الاحتكوريا يزيده عن مقدار الربح الذي كان سيحصل عليه لو كان السوق سوقا حرة •

(٢) راجع ما تقدم في جزء التنظيم •

(٣) للتوسع في مفهوم الربح كمائد مخاطرة وليس كمائد وظيفي يمكن الرجوع الى مؤلف « نايت » وهو أول من أوضح هذه الفكرة ، ويميز بها الربح عن باقي عوائد عناصر الانتاج •

Frank. H. Knight, *Risk, Uncertainty and profit*, 1921, Boston, London School of Economics, Reprinted London 1940.

أيضا يمكن مراجعة :

Brandis, op. cit. ch. 27, *Rent, Interest, profit* p. 496 [Profit] P. 506. and ch. 21 p. 385 (normal return and profit).

Dodd : op. cit. ch 16 *rule of profits*, P. 326-328 [Economic profit and accounting profit]

ومن الطبيعي - أمام هذه الاعتبارات - أن يكون من العسير تحديد الريح بقوة الطلب والعرض مثل باقي عناصر الانتاج - فليس من المؤكد أن نحدد على وجه القطع محددات الطلب على عنصر التنظيم ، ولا العوامل التي تكون عرض التنظيم في الأسواق .

ولذلك كثر الجدول حول مفهوم الريح تناولته عدد من النظريات التي تعرضها فيما يلي . . ونرى أن تبدأ أولا في تحديد الريح في نظم السوق المختلفة ثم تعرض لنظريات الريح .

- ١ - الريح الصافي في المنافسة الكاملة .
- ٢ - الريح الصافي في المنافسة غير الكاملة .

المبحث الأول

١ - تكون الريح في ظل المنافسة الكاملة :

يعتبر الريح ذو طبيعة متحركة (ديناميكية) ، وتبرز هذه الخاصية أكبر في السوق الحر أو سوق المنافسة الكاملة . وطبقا لما سبقت دراسته في الأسواق وتعظيم الريح فإن تحقيق أرباح ضئيلة أو أرباحية بعض المبروعات بفسارة ستؤدي الى انسحابها قورا من السوق . ولا يتبقى الا المنفقات التي تحقق أرباحا تدفعها للاستمرار . وتسمى هذه الأرباح *nominal profits* وتتحدد هذه الأرباح بدرجة شبيهة بالايراد الحدي لدى النظم والذي يدفعه عند تساويه مع النفقة الحدية الى البقاء في السوق . بحيث أن أي قدر من الريح أقل يدفعه للخروج وأكبر قدر منه يسمى ربحا صافيا *pure profit* .

وفي ظل المنافسة الكاملة - بآركانها المعروفة - (كثرة البائعين والمشتريين ، شرط العلم ، حرية تنقل عناصر الانتاج ، حرية الدخول والخروج في الصناعة ، عدم تمكن بائع فرد أو مشتري فرد في التأثير على الأثمان ، تحديد ثمن السوق بالعرض الكلي للبايعين والطلب الكلي للمشتريين) في ظل هذه الظروف مجتمعة يحقق الربح الصافي لمدة محددة جدا . فهو ربح مؤقت *temporary* وهو ربح متحرك *dynamic* ثم هو ربح متبقى *residual* . وهذا في الزمن القصير .

أما في الزمن الطويل فإن القوى التنافسية في السوق تعمل على تعوير الريح وربما انخفاض وربما اختفى تماما . وفي كل حالة من هذه الحالات تتضمن منشآت أو تصمصب من السوق الا أنه طالما كان مستوى النفقة المتوسطة موازى للثمن فإن الأرباح *nominal* عند هذا الحد هي التي تحدد حجم السوق .

الربح في ظل المنافسة غير الكاملة :

إذا كان السوق سوقاً احتكاريًا ، وتحققت أرباح صافية ، فإن المحتكر يبتذل كل ما في استطاعته لمنع وحدات أخبرى من المخول في السوق .
ويصبح الربح ليس ظاهرة مؤقتة ، وليس عنصراً غير مؤكد . وبما أن الناتج الكلى في حالة الاحتكار يمثل العرض الكلى للسوق فإن المحتكر يستطيع تغيير ثمن السوق عن طريق التحكم في المروء من الإنتاج .
ويعنى آخر يستطيع تحديد الثمن عند المستوى الذى يكفل له أقصى ربح ممكن . ومن البديهي أن نضل الى نتيجة معروفة وهى أن الأرباح فى حالة الاحتكار وفى المنافسة غير الكاملة بصورها تبقى دائماً فى مستوى أعلى من مستوى الربح فى حالة المنافسة الكاملة .

المبحث الثانى

نظريات الربح

١ - نظرية التجديد والابتكار : Innovation Theory

طبقاً لهذه النظرية يحصل المنظم على الربح نظير ما يقدمه من الابتكار والتجديد فى نطاق الإنتاج . فقد يصل الى طريقة أحدث للبيع أو ببتكر أسلوباً منفرداً للإنتاج أو التسويق يجعله متميزاً عن غيره ويكفل له ربحاً أكثر من غيره .

ومن الواضح أن نظرية التجديد هذه تتعلق بالسوق التى تسودها المنافسة الحرة حيث يوجد ثمن واحد لا يعطى ميزة لمنتج أو منظم عن الآخر إلا بالقدرة الذى ينتج هو فيه فى المهبوط بالنفقات (نتيجة ما يبخله من تجديدات) الى أقل قدر ممكن بحيث يرتفع الدخل الصافى فى النهاية .

ومن المعروف - طبقاً للمقواعد العامة - أن توازن المشروعات عند النقطة التى يتساوى فيها كل من النفقة المتوسطة مع الأيراد المتوسط لا تقتصر بأرباح صافية . أما إذا أدخلت التحسينات والتجديد على أسلوب الإنتاج فإن ذلك من شأنه أن يخفض كل من النفقة المتوسطة والحدية بحيث يبيأ الربح الصافى فى الظهور pure profit . ويظل هذا الربح متحققاً للمنظم طالما لم تتدخل قوى المنافسة الكاملة بإجراءات وتجديدات مضادة تقلل من فعالية الامتياز الذى حصل عليه هذا المنتج .

وتفسير ذلك أن مجسود تحقيق الربح الصافي لمنظم ما في سوق المنافسة الكاملة فإن للتوازن الموجود سيختل بالنسبة لمبايى المنشآت ، ثم تبدأ هذه الأخيرة فى التجديد والابتكار فتتخفص النفقة للحصول على ربح ضافى ، ولذلك - وحتى فى فرض المنافسة الكاملة للنادرة الحدوث - يلعب عنصر التجديد دورا هاما لدرجة أننا لا نستطيع معرفة الحدود التى يتزايد فيها الربح نتيجة للابتكار والتجديد على وجه الدقة . ويعتبر « شمبيتر » (١) من أشهر الاقتصاديين الذين أعطوا عنصر التجديد مزيدا من الاهتمام فى كتاباتهم . وقد اعتبر التجديدات الفنية مصدرا وحيدا للربح البحت pure فى حين نظر البعض الآخر الى عنصر التجديد على أنه مجرد عامل رئيسى وليس العامل الوحيد . وفى الحقيقة أن الرأى الأخير أقرب للواقع ، فليس كل الربح راجعا للتجديدات الفنية فحسب فالربح موجود حتى قبل اجراءى درجة من درجات التجديد أو الابتكار . ولذلك لم يقدم اصحاب هذه النظرية تفسيراً واضحاً للارباح الصافية التى تحققت فى الفترات التى لم تكن التجديدات الفنية والاختراعات للحقيقة قد ظهرت بعد .

ويمكن القول بأن للتجديدات الفنية نوعان :

الأول : التجديد الذى يؤثر على مستوى الانتاج ، سواء من حيث تغيير مستوى الفن الانتاجى المطبق أو نظام توزيع المنتجات أو أسلوب التنظيم الداخلية . والتى اذا أدخلت عليها تجديدات انخفضت التكاليف بما يحقق معدلات مرتفعة من الربح .

الثانى : التجديد الذى يحدث خارج نطاق الانتاج الحاضر ، كان يتعلق الأمر بتطوير نظم الاعلان ، وأساليب التسويق ، أو استحداث منتجات جديدة . وبالاختصار كل ما يؤثر على طلب المستهلك ويحفزه .

ومن الواضح أن أرباح التجديدات الفنية ليست نوعا من الأرباح الاحتكارية لأنها - كما ذكرنا - يصعب التنبؤ بها وبمدى استمرارها ، ولا يمكن اعتبارها كذلك نوعا من التكاليف الضمنية ، فهى أرباح مؤقتة تظل موجودة حتى تتمكن المنشآت المنافسة من تقليدها أو التوفيق عليها اذا كان بإمكان منشآت جديدة الانضمام ، فإذا تعذر على هذه المنشآت الانضمام أو تعذر على القائم بها تجديد أو ابتكار مماثل فإن الأرباح هنا تصبح نوعا من الأرباح الاحتكارية .

1) Joseph Schumpeter

٢ - الربح الاحتكاري : Monopoly profit

فكرنا أن الربح قد يتحقق في نموذج المنافسة الاحتكارية أو نماذج الاحتكار ألبحث . وفي العادة يسيطر المحتكر (المخترع) على السوق كله ، بما يضمن له تعظيم الربح . ذلك أن الربح الاحتكاري يتكون نتيجة لجهود المنظم في تحديد سعر البيع عند مستوى يعظم قيمة الربح بأكبر قدر ممكن . أي لا يقتصر الأمر على نقطة تساوى النفقة المتوسطة بالإيراد المتوسط كما هو شأن المنافسة الكاملة . ولذلك يقترب الربح هنا كثيرا من مفهوم (الربح) . وهو ربح اقتصادي لأنه ناشئ عن استخدام عناصر إنتاج ذات عرض غير مرن ، ومن المنطقي أن يحقق المحتكر أرباحا أكبر كلما زاد جمود عرض عناصر الإنتاج .

ومن الجدير بالذكر أن المنظم قد يحقق أرباحا في أول الأمر مقابل التجديد أو الاختراع وينتهي به الأمر إلى تحقيق ربح احتكاري أو ربح اقتصادي كلما تدعم موقفه في السوق . ولذا يعظم ربح المحتكر إذا نجح في منع غيره من الدخول في الصناعة وبرز ذلك بصورة أوضح في حقوق الامتياز patent أو حق اختكار المواد الأولية ، أو منع انضمام آخرين تحت اعتبارات ضيق السوق وغير ذلك من صور الاحتكار البحت . وهناك احتكار يستند إلى سلطة الدولة إذا ما صدر قرار إداري بمنح امتياز لإنشاء أو مؤسسة للقيام بنشاط اقتصادي في نطاق المنافع العامة .

وقد يأتي عدم انضمام منشآت جديدة إلى عوامل خارجية - فيتحقق الربح الاحتكاري حتى في وجود منشآت متعددة . وإنما تتمتع بمزيد المرونة من إنتاجها في السوق . وقد يتعذر انضمام منشآت جديدة لمجر حجم رؤوس الأموال المطلوبة لذلك . وأخيرا قد يتحقق الربح الاحتكاري لوجود اختلاف واضح بين المنتجات بحيث تبرز الفرصة لتفاوت الأسعار . وهذا من أهم خصائص المنافسة الاحتكارية . وهكذا كلما انتشرت نماذج المنافسة الاحتكارية والاحتكار كلما اتسعت فرصة ظهور الربح الصافي بحيث يمكن القول بأن هذا النوع من الأرباح يدعم وجود الاحتكار ، وأن الاحتكار يساهم في إطراد الربح .

٣ - نظرية المخاطرة : Risk Bearing Theory

تردد كثيرا أن الربح هو مقابل المخاطرة التي يتحملها المنظم . وطبقا لهذه النظرية تظهر الفوارق بين طبيعة الربح وطبيعة باقي عناصر

الانتاج - فهذه الأخيرة تحصل على عائد تماقدي أو عائد ذو صفة تماقدية مقابل ما تقدمه من خدمات - فحصول العمل والأرض ورأس المال على أجر وريع وفائدة إنما هو بمثابة تعويض Compensation وهو مؤكد ومعروف سلفا - أما الريح - كمائد للتنظيم - فقد يحدث وقد لا يحدث أي قد تتحمل المنشأة في النهاية الخسارة وليس الريح بينما لا تواجه باقي عناصر الانتاج هذه المخاطر لأنها سواء حققت المنشأة ربحا أو خسارة تحصل على عائدها المتفق عليه -

ولهذا الاعتبار كان الريح دائما هو الحافز للمنشأة أو المنظم لقبول مسؤولية التنظيم والائتماء والتجديد ... الخ - وكلما زادت حدة المخاطرة كلما زاد ما يتوقع المنظم الحصول عليه من ربح ، بل أن عامل المخاطرة قد يؤدي إلى انحداب بعض المنتجين من الصناعة بحيث يتحدد حجم التنظيمين للفعليين بمدى القدرة على تحمل مسؤولية هذه المخاطر -

ورغم أن هذه النظرية تعطى تفسيراً لمن يتسلم الريح ، ولماذا ؟ فإنها لا تقدم تفسيراً كافياً لمصدر أو سبب الريح - فقد لا يستلزم تحقيق الريح تحمل مخاطر فذكر ، هذا من جهة ، ومن جهة أخرى قد تكون المخاطر عظيمة بالقدر الذي ينفى معها الريح وتبدأ الخسارة وهذا متصور في المراحل المبكرة للدخول في الصناعة - وفي بعض الحالات تتحقق أرباحا معقولة بل ربما (مرضية) يآل قدر من المخاطر مثل الاحتكار الناشئ عن حق الامتياز أو السيطرة على مصادر المادة الأولية أو احتكار بعض صور المرافق العامة -

ثم أن النظرية لم تتعرض للأخطار التي يواجهها المنظم ، فلم تدخل في اعتبارها إلا المخاطر الداخلية مثل تغير ائتمان السلع ، تحول المستهلكين عن السلعة ، دخول منافسين في الصناعة بمنتجات أحسن ... الخ - على حين هناك نوع من المخاطر مثل الحريق أو التدمير ورغم أن هذه يتم التأمير ضد حدوثها إلا أن المنظم يحاول تعظيم الريح حتى يضمن حسن تغطيته عند حدوثها -

٤ - الريح العشوائية (١) : Wind fall profit

قد يتحقق الريح بمجرد تدخل الحظ ، يستوى في ذلك نماذج المنافسة الكاملة والمنافسة غير الكاملة - فقد يترتب على تحول مفاجئ في ظروف

(١) يطلق البعض على هذا النوع من الريح ، الريح الهابطة من السماء -

للطالب حدوث أرباح ضخمة ومضاعفة الأرباح المخطرة - أو تتعلق بمخاطر
لم تكن متوقعة - ففي فترات الأزمات (أزمة ١٩٢٠) وفي فترات الركود
(العشرين للمائتين) تحلقت خسائر وأرباح لم تتخضع لمواضع معينة أو
لتوقعات سابقة .

وفي حالات أخرى كقفز البترول أو اكتشاف الذهب في منطقة
أو مناطق في تحقيق أرباح عشوائية لم تكتزن بمخاطرة تذكر ، بل قد
تضاعف الأرباح دون أي عامل خارجي ك شراء الأراضي وبمبها بعد فترة ،
أو نتيجة حدوث عوامل مساعدة كعامل الهجرة - أو إقامة موانئ عامة
مجاورة بحيث ترتفع قيمة الأراضي دون مخاطرة .

وليس بعيداً عن الزمن الأرباح للقرية التي حلقها أصحاب شركات
ناقلات البترول على أثر اغلاق قناة السويس سنة ١٩٦٧ وممرور النفط الخام
حول رأس الرجاء الصالح لمدة ثماني سنوات قبل افتتاح القناة في يونيو
سنة ١٩٧٥ .

والخلاصة أن هذه الأرباح لم تحدث بسبب التجديد ، ولا الابتكار ،
ولا المخاطرة ، ولكنها محصلة عوامل خارجية لم تكن في الحسبان .

٥ - نظرية الكفاية الحدية : *Marginal efficiency theory*

من المعروف أن هدف الربح عامل أساسي في قرارات المنتجين ، وأن
شرط توازن المنتج هو التوصل إلى المساواة بين الأيراد الحدى والنقطة
الحدية ، بحيث يعظم الربح إلى أكبر قدر وتقل الخسارة إلى أقل حد ممكن .
ويتوقف تحقق الأرباح على توقعات المنتجين من جهة ، ويتوقف مستوى
الانتاج المقبل على مستوى الربح المتوقع . ولذلك يتحدد الاستثمار عند
مستوى يتساوى فيه الكفاية الحدية لرأس المال وسعر الفائدة ، ويستمر
الانتاج قائماً ومتزايداً حتى النقطة التي يتوقف فيها الربح الإضافي
الصافي . كذلك ثار جدل حول تحديد الربح على أساس الكفاية الحدية
وتعددت الآراء في مبدأ اتجاه الربح طردياً مع تقدم الإدارة وكفاءة العمليات
الانتاجية التي يترتب عليها انخفاض في النفقة .

ولا جدال في أن كفاءة الإدارة لابد من أخذها في الاعتبار عند
مناقشة انخفاض النفقة وبالتالي ارتفاع الربح . إلا أن تحديد الربح
بالكفاءة التنظيمية *Managerial efficiency* وحدها هو تحديد
تمكس . فهناك أرباح تتحقق في منشآت إدارتها ذات كفاءة تنظيمية

محدودة جدا . ثم ان الإدارة قد تكون كفه والمنظم ذو موهبة لكنه وضع
في غير مكانه الصحيح بحيث لو انتقل بإمكانياته العقلية الى مكان آخر
لفطاط مشابه لتحققت الأرباح وتضاعفت .

وعلى العكس قد تكون الإدارة على درجة من الكفاءة . ومع ذلك
تواجه ضمائر ، والأمر في النهاية متوقف على تفاعل هذه العوامل جميعا
وليس عاملا واحدا في إبراز الربح أو الخسارة . ولا يرجع لنظرية دون أخرى
أو لتفسير دون آخر : فالربح أولا وأخيرا يرجع لمجموعة من العوامل
المرتبطة سواء كانت عوامل شخصية أو موضوعية تدعمها الكفاءة الإدارية
واتجاه الظروف الاقتصادية بوجه عام لصالحها .

القسم الثانى

التحليل الاقتصادى الكلى

يشمل هذا القسم بعض الموضوعات التى تدرس على المستوى القومى وليس مستوى المشروع أو الوحدة الاقتصادية .

وقد تم اختيار بعض الموضوعات التى تمثل جسيطة من المعارف الاقتصادية للطالب وتساعد على فهم دور الاقتصاد فى الدولة .

ويشمل هذا القسم ثلاث أبواب :

١ - النقود والبنوك

٢ - التخطيط الاقتصادى

٣ - التنمية الاقتصادية

الباب الاول النقود والبنوك

نشأة النقود :

كان الإنسان البدائي يبتذل مجهوده في سبيل انتاج ما يحتاج اليه من البعل . فقد كان يعمل بالزراعة والرعى وبالصيد ويغزل ونسج الاقمشة ، في وقت واحد حتى يتمكن من اشباع جميع حاجاته . ولكن قد يحدث أن ينتج احد الافراد كمية من سلعة معينة تفويض عن حاجته . في حين أنه في حاجة الى سلعة اخرى نقص انتاجه منها . في هذه الحالة يبحث هذا الفرد عن شخص تزيد لديه السلعة الثانية عن حاجته . وهو في نفس الوقت في حاجة الى السلعة الاولى . فاذا افترضنا أن محمد قام بزراعة القمح وهناك فائض منه لا يحتاج اليه . وانه في حاجة الى كمية من الجلود التي تفويض عن حاجة احمد ، الذي هو في حاجة الى كمية من القمح . لأمكن اتمام عملية المبادلة بين الفائض من انتاج محمد من القمح والفائض من انتاج احمد من الجلود . هذا الشكل الاول أو البدائي من التبادل أطلق عليه « المبادلة » أي تبادل سلعة بسلعة اخرى . مثل تبادل كمية من صوف الحيوان مقابل كمية من الملح أو كمية من خيوط الغزل مقابل كمية من الشعير ، أو عدد من الأرناب مقابل عدد من الخراف .

قد تبدو هذه الصورة لعملية المبادلة سهلة ميسورة في مجتمع بدائي لا يأخذ بعين الاعتبار التخصص وتقسيم العمل ، ولكن حيث أصبح التخصص وتقسيم العمل ظاهرة تقدم المجتمعات ، كان من الضروري البحث عن وسيلة أو أداة لتسهيل عملية التبادل . ولذلك يمكن القول أن النقود تعتبر إحدى ثمار الفكر الانساني .

ولتوضيح صعوبة المبادلة ، والحاجة الى أداة للتبادل في مجتمع يطبق مبدأ التخصص وتقسيم العمل ، نفترض أن شخصا لديه فائض من التبغ يريد أن يستبدله بكمية من القمح ، وجب عليه أن يبحث عن هذا الشخص الذي يفوض القمح عن حاجته ويحتاج الى التبغ ، وبعد طول عناء من البحث عثر على من يمتلك القمح ولكنه ليس في حاجة الى التبغ لانه ليس مدخنا ، ولكنه يحتاج الى كمية من الصوف . معنى هذا أن رغبات هذين الشخصين لم تتلاقى ، وذهب كل منهما يبحث عن شخص تتلاقى عنده رغبته . وقد يهتدى اليه ، وقد لا يعثر عليه . فتظل حاجة بعض الافراد دون اشباع . ومعنى هذا أن نظام المبادلة لم يكن كافيا للماق بالتطورات الاقتصادية التي تطرأ على المجتمعات .

صعوبات المقايضة :

تنطوى عملية المقايضة على صعوبات متعددة تجعلها لا تتمشى مع تطور الحياة الاقتصادية ، واختلاف نواحي الانتاج ، وتعدد نوعيات السلع ، وكثرة انماط الخدمات .

١ - عدم قابلية بعض السلع للتجزئة :

فى ظل نظام المقايضة ، تصبح عملية التبادل مستحيلة اذا كانت السلع التى يراد استبدالها غير قابلة للتجزئة . فاذا اراد شخص ان يستبدل حصانا بعدد من الارب ، وكان الشخص الثانى لا يمتلك سوى عشرين ارنيا فقط ، فان عملية المبادلة لن تتم لانه لا يمكن تجزئة الحصان .

٢ - صعوبة قياس قيمة كل سلعة وخدمة : -

تتطلب عملية المقايضة تحديد قيمة كل سلعة او خدمة ، اى تحديد نسبة استبدال كل سلعة بباقى السلع الاخرى ، وكذلك الخدمات ، المعروضة للاستبدال . فاذا كان هناك خمسة سلع معروضة للتبادل ، وجب ان يثبت فى اذهان المتعاملين نسبة تبادل السلعة الاولى بالارباع سلع الاخرى ، ثم نسبة تبادل السلعة الثانية بالثلاث سلع الاخرى ، ثم نسبة تبادل السلعة الثالثة بالسلعتين الاخرتين ، ثم نسبة تبادل السلعة الرابعة بالسلعة الخامسة ، اى عشرة نسب تبادلية . وفى حالة وجود مائة سلعة مطروحة للتبادل سوف تعدد نسب التبادل . للتغلب على هذه الصعوبة بحث الناس عن مقياس تقاس به قيم السلع ، فاصبح يقال ان القمح يساوى كذا وحدة نقدية ، فابتعدت عن السوق عوامل الاضطراب والتغير ، اى ان النقود تستعمل فيما يستعمل فيه الكيلوجرام او المتر .

٣ - صعوبة ايجاد مقياس للمدفوعات الآجلة :

لا تلق صعوبات المقايضة عند هذا الحد ، ولكن هناك عقبة اخرى تتضح فى حالة وجود دفع مؤجل ، فاذا حصل احد الافراد على سلعة من شخص آخر ، على ان يتمدد بدفع مقابلها فى المستقبل فى شكل كمية من الصوف مثلا ، فمن المحتمل ان تنشأ عدة مخاطر ، اذ قد ترتفع او تنخفض قيمة احدى السلعتين ، وعندئذ تحيق الخسارة بأحد المتعاملين ، او قد تتلف السلعة التى سيتم بها الدفع ، او تتعرض للتلف والافات بسبب الاحتفاظ بها مدة طويلة .

٤ - صعوبة توافق رغبتى المتعاقدين :

قد سبق لنا الكلام عن هذا العنصر فى حالة مبادلة التبغ بالقمح . فلابد من أن تتفق رغبة من يريد التنازل عن سلعة معينة . مع رغبة شخص آخر يود الحصول على السلعة الاولى وهو - فى نفس الوقت - تقيض عن حاجته السلعة التى يرغب اقتناءها الشخص الأول .

٥ - عدم وجود اداة لتخزين القيم :

يخشى الانسان دائما المستقبل . ولذلك فهو يختزن جزءا من انتاجه الحالى لفترة زمنية مقبلة . والسلع التى كان الانسان ينتجها غير قابلة للتخزين وسريعة التلف . ولا تقى بحاجة الانسان من حيث الاحتياط للمستقبل .

امام هذه الصعوبات التى احاطت بنظام المقايضة انبفع الانسان الى التفكير فى البحث عن وسيلة أو اداة تيسر له عملية التبادل وتجعلها سهلة . فاخترع الانسان النقود . غير أن لفظ « اختراع » ليس دقيقا . لاننا نستطيع أن نعرف على اسم المخترع وتاريخ الاختراع . فنقول أن جراهام بل اخترع التليفون . الا أنه ليس من المستطاع تحديد متى اخترعت النقود . كما أنه ليس هناك شخص معين اكتشف خصائص النقود ومزاياها وقام بنشرها واذاعتها بين الناس ليفهمهم الى استعمالها . وقد أسهمت النقود فى النظام الاقتصادى تيسير عملية المبادلة والتجارة . فجعلتها سهلة الاتمام بأقل مجهود وبأقل تكلفة . فالانتاج حاليا فى شتى المجالات يطبق مبدأ التخصص وتقسيم العمل . ولولا استخدام النقود لما وصل المجتمع الدولى أو المجتمع المحلى الى ما وصل اليه من تقدم وتطور وازدهار اقتصادى .

وظائف النقود :

تؤدى النقود دورا هاما فى المجتمعات الحديثة والمعاصرة ، لأنها تقوم بتسهيل تبادل السلع والخدمات ، وما يتطلب ذلك من اتساع السوق وتقسيم العمل والتخصص فى الانتاج ، فتزاد امكانيات الاقتصاد القومى ، وتنبها سبل اشباع حاجات الأفراد . ويمكن تلخيص وظائف النقود فيما يلى :

١ - النقود اداة للحساب أو مقياس للقيم :

فالنقود تتيح ايجاد قياس عام ومشترك لقيم السلع والخدمات ، فيمكن مقارنة قيم السلع بعضها ببعض الآخر . وحدة الحساب هنا تسمى « وحدة

نقدية ، ، وهي في الأنظمة النقدية الحديثة تتخذ اسما خاصا يختلف باختلاف البلاد ، فالجنيه يستعمل لقياس القيم في مصر ، والدولار في الولايات المتحدة الأمريكية ، والدرخمة في اليونان : غير أن النقود تختلف - من كونها أداة لقياس القيم - عن المقاييس الأخرى المستعملة في الحياة اليومية ، فالكهلو جرام والمتر يتميزان بالثبات مهما اختلفت الظروف والأحوال . ويتحدد قيمة كل قطعة في شكل كمية معينة من الوحدات النقدية ، وهو ما يعبر عنه بثمن السلعة ، فنقول مثلا أن الجرام من الذهب ثمنه عشرون جنيها ، وأن الجرام من الفضة ثمنه عشرة جنيها ، أي أن الجرام من الذهب يساوي عشرة جرامات من الفضة . ومن الملاحظ أن اثمان السلع كثيرا ما تتغير ، ولا يعود هذا التغير إلى اختلاف خصائص السلعة ، فالطن من حديد التسليح مثلا كان يساوي عشرة جنيها ، أصبح ثمنه الآن ستون جنيها ، وبعبارة أخرى كان الجنيه الواحد يساوي واحد على عشرة من طن الحديد وأصبح يساوي الآن واحد على ستين من طن الحديد . أي أن القوة الشرائية للجنيه قد انخفضت . وحيث أن تغير الأثمان ، أو تغير القوة الشرائية للنقود أصبحت ظاهرة عامة بالرغم من ثبات خصائص السلع ، فإن هذا التغير لا يعود إلى تغير السلعة ولكن إلى تغير القوة الشرائية للنقود ، أي إلى تغير المقياس الذي يقاس به قيمة السلع . وتغير الأثمان والقوة الشرائية للنقود ظاهرة واحدة ذات وجهين ، فإذا ارتفعت الأثمان انخفضت القوة الشرائية للوحدات النقدية ، أما إذا انخفضت الأثمان ازدادت القوة الشرائية للنقود . لذلك عبر الاقتصاديون عن هذه الوظيفة بقولهم أن النقود تعتبر مقياس رديء للقيمة .

٢ - النقود أداة للتبادل :

فاستعمال النقود في المبادلات يقوم على أساس تمويض البائع بكمية من النقود نظير تنازله عن ملكية السلعة أو الخدمة يدفعها إليه الراغب في الحصول على هذه السلعة أو الخدمة . فإذا كان البيع عاجلا ، احتفظ البائع بالنقود بين يديه فترة من الوقت حتى يشعر بحاجته إلى سلعة معينة يتفق مع مالئها على مبادلتها بما في حوزته من نقود . ويجب أن تحظى « أداة المبادلة » بالقبول العام من جميع أفراد المجتمع . وكثيرا ما تدخلت السلطة العامة لارغام الناس على استعمال « أدوات معينة » لسداد الديون ، أو قد يكون اختيار هذه الاداة بناء على اتفاق تنشئ بينهم ، فاستعملت المشاية عند الأغريق ، والحريز عند الصيبيين ، والقمح عند المصريين . وقامت هذه الأدوات بنفس الدور الذي يقوم به الآن الجنيه والدولار والفرنك . وقد قضت هذه الوظيفة للنقود على إحدى الصعوبات الهامة في نظام المقايضة ، وهي صعوبة توافق رغبات المتعاملين .

٣ - النقود أداة لاختزان القيم والاستثمار :

النقود لها قوة شرائية من الممكن استخدامها في أي وقت للحصول على ما هو معروض للتبادل . فهي من هذه الناحية تمثل « مخزن حقيقي » قابل للاستعمال في الحال ، أي أنها تعتبر جسرا بين الحاضر والمستقبل ، وتبقيهم أداة للاختزان والسبيلة للاحتياط للمستقبل ، ولكن للقيام بهذه الوظيفة على أكمل وجه يجب أن تتمتع القوة الشرائية للنقود باستقرار وعدم الإهتزاز . غير أنه كثيرا ما يلاحظ تغير قيمة النقود فقد ترتفع أحيانا وتتنخفض أحيانا أخرى .

وهناك أدوات أخرى لتخزين القيم مثل الأسهم والسندات والسلع المجرية ، وهي تدبر عائدا للبدخ ولل مستثمر في شكل أرباح أو فوائد أو منفعة يحصل عليها مالكوها وقد ترتفع قيمتها فيحقق صاحبها أرباحا رأسمالية ، وقد تنخفض كذلك قيمتها فتتحقق الخسارة بمن يمتلكها .

٤ - النقود أداة للمدفوعات الآجلة :

قد تقوم معاملات بين الأفراد يترقب عنها سداد ديون في المستقبل في صورة وحدات نقدية . فكثيرا ما يقترض أحد المشروعات ديناً من الأفراد عن طريق إصدار سندات يكتب فيها أفراد المجتمع ، على أن يقوم المشروع المقترض برد هذا الدين للمقرضين بعد عدة سنوات . فإذا أصدر المشروع سندات قيمة كل منها مائة جنيه ، ثم حدث أن انخفضت القوة الشرائية للنقود بنسبة ٥٠٪ عند رد هذا القرض ، كان معنى هذا خسارة تلحق بالدائنين ، وبيع حقه المشروع الدين ، لأن هذا المشروع اقترض نقودا ذات قوة شرائية مرتفعة ، وقام برد هذا القرض في شكل نقدي عندما انخفضت قيمة النقود .

أنواع النقود :

تبين لنا فيما تقدم الصعوبات التي كانت تقف حائلا دون اتساع نطاق المبادلات في ظل نظام المقايضة ، فبدا العقل البشري يبحث عن وسيلة تهيئه إلى التخلص من هذه الصعوبات وتيسر له سبل المعاملات ، فهذه تفكيره إلى اتخاذ سلعة معينة يعبر بها عن قيمة السلع الأخرى بدلا من مقارنة قيمة كل سلعة بباقي السلع المعروضة للتبادل . وهذه السلعة التي اتخذت بمعياره لقياس قيمة كل السلع الأخرى كانت الأساس الأول لنشأة النقود . وقد تطوّر هذا المعيار من عصر إلى آخر تبعا لتطور الحياة الاقتصادية ، وما يكتشفه الإنسان من أدوات ومواد كفيّة للقيام بهذا الدور على أكمل وجه .

١ - النقود السلعية :

خلال التطور الذي مرت به البشرية من المقايضة الى النقود ، كانت النقود السلعية الحلقة الاولى من سلسلة هذا التطور . وتعبير « النقود السلعية » ينصرف الى السلعة التي تشارك اعضاء اى مجتمع من المجتمعات خلال فترة من الزمن على قبولها سدادا لما يقتazon عن ملكيته من منتجات حتى ولو لم يكونوا فى حاجة الى هذه السلعة ولكن كان يدفعهم الى قبولها فادهم انهم يستطيعون بالتالى التنازل عنها بسهولة مقابل ما يرغبون الحصول عليه من منتجات غيرهم .

وقد اتخذت النقود السلعية اشكالا مختلفة عبر التاريخ فقد اتخذت الماشية والابقار اداة للتبادل عند الاغريق والرومان ، وفى افريقيا قام بدور النقود قطع من الاقمشة تسمى « جنيه » ، وفى التبت استخدمت قوالب الشاي المضغوط لاداء وظيفة النقود ، كما قام بنفس الوظيفة التبغ فى فوجينيا ، والسكر فى الهند الشرقية . وقد ادى استعمال النقود السلعية الى التخليص نهائيا من بعض عيوب المقايضة فأصبح توافق ارادتي المتعاقبين غير ضرورى فى المبادلات وانقسمت المبادلة الى عملية بيع وعملية شراء .

الا ان النقود السلعية لم تقم الا بدور محدود جدا فى المبادلات ، وانها لا تتفق مع تطور المجتمعات ، فاتجه الناس بتفكيرهم الى البحث عن سلعة اخرى تلقى قبولا عاما من الافراد للقيام بدور النقود . فلما اكتشف الانسان مناجم الفضة والذهب وجد فى هذين المعدنين من الخصائص والمميزات ما يجعلهما يقومان بوظائف النقود خير قيام وتتلخص مميزات المعادن النفيسة فيما ياتى :

(١) الندرة النسبية التى تتمتع بها ، اذ ليس من اليسور انتاجها صناعيا ويجب البحث عنها فى باطن الأرض وفى قاع البحار والمحيطات ، وما يتطلبه ذلك من رموس اموال ضخمة ، ومن عمل متواصل ، وبسبب هذه الندرة والطلب المتزايد فى الحصول عليها ، ترتفع قيمتها ، ويمكن امتلاك ثروة ضخمة فى شكل سبيكة ذهبية صغيرة الحجم .

(ب) غير قابلة للتلف ، فهى لا تصدأ ، ومن هذه الناحية تستطيع ان تؤدى وظيفة مخزن للقيمة واحتياط للمستقبل خير اداء .

(ج) قابلة للتجزئة من الناحيتين المادية والاقتصادية فالمسبيكة من الذهب او من الفضة اذا قسمت الى خمسة اجزاء متساوية وكانت قيمة كل جزء منها يساوى خمس قيمة المسبيكة الكلية ، ولا تنقص هذه العملية من

قيمتها شيئا ، هذا بخلاف الماس . فإذا قسمت القطعة منه الى أربعة اجزا كانت قيمة الأجزاء الأربعة مجتمعة أقل من قيمة القطعة الأصلية قبل التقسيم .

(د) الثبات النسبي في قيمتها ، إذا ما قيست بكثير من السلع الأخرى ، وذلك لأن الانتاج منها ضئيل . لا يمثل الا نسبة بسيطة من المخزون العالمي ، وبالتالي لا يؤثر في ثمن عرضه في الأسواق .

(هـ) الثبات التام بين وحداته ، فالذهب أو الفضة المستخرج من أى منجم له نفس الخصائص والميزات التي لهذين المعدنين المسترجعين من أى منجم آخر ، الأمر الذى جعلها سلعة عالية .

٢ - المسكوكات الفضية والذهبية :

كانت المعادن النفيسة عند قيامها بدور النقود تحتفظ بشكلها المادى كسلعة ، ثم أخذ شكلها يتغير بالتدريج شيئا فشيئا ، حتى أصبحت القطع التي تضطلع بهذا الدور تتميز بشكل خاص ، مما أبعدها الى حد ما عن صفاتها الأولى كسلعة . وقد مرت المعادن النفيسة بعدة انوار الى أن استقرت أخيرا في شكلها الحالى كمسكوكات . فمتى اتخذت الفضة والذهب في يادى الامر وسيلة للتبادل في شكل سبائك كان من الضروري - لمعرفة قيمتها - أن توزن السبيكة مع كل عملية تبادل ، ونظرا لما يسببه هذا الوضع من حرج ، خصوصا وأن اختلاف بسيط في وزن المعدن النفيس (عند اعادة وزنها - بحقق أحد الطرفين بالخسارة لحساب الطرف الآخر ، لجأت السلطات العامة الى تجزئة المسادن النفيسة الى سبائك من أوزان مختلفة وقامت بتحديد الوزن على السبيكة نفسها ، وكان على المتعاملين التعامل على أساس الوزن المحدد على السبيكة ثم تطور شكل السبيكة الفضية والذهبية التي تقوم بدور النقود ، حتى استقرت أخيرا في شكلها المستدير المسطح ، مع خلطها بمعادن أخرى أقل قيمة بكثير من الفضة والذهب لتكتسب صلابة وجمودا حتى لا تخضع بسرعة الى عامل التآكل أو « التحات » ، وتولت السلطة العامة دمجها بخاتم خاص . وعندما سيطرت السلطة العامة على عملية سك أو ضرب النقود وتحديد وزن كل قطعة وقيمتها ، فإنها بذلك فرضت « السعر القانونى » أو « قوة الإبراء » للنقود ، أى أنها ألزمت الدائنين بقبولها سدادا لديونهم .

٢ - النقود الائتمانية :

في الشكل الأول للنقود ، وهى النقود السلعية ، تعتمد قيمة الوحدة النقدية على وجود مادى ، يتمثل في القدرة على اشباع حاجات الناس . أو

فيما تحتويه من معدن نفيس تقترب قيمته من القيمة القانونية لهذه الوحدة النقدية أما النقود الائتمانية فهي التي تتمثل في شكل صكوك يتعهد فيها شخص ما بسداد مبلغ معين . ومن الواضح أن هذه الورقة تستند قيمتها من قدرة المدين على الوفاء بالدين . فإذا كانت الثقة مقفورة في الزمة المالية للمدين سهل تداول هذه الورقة من شخص لآخر شأنها في ذلك شأن المسكوكات المعدنية . ومن هذه الناحية تختلف النقود الائتمانية عن النقود السلعية ، إذ أن القيمة النقدية للنقود الائتمانية تعتمد على ثقة الناس فيمن أصدرها ، ولا تستند إطلاقا على قيمة المادة التي صنعت منها - والنوع المميز للنقود الائتمانية هو أوراق البنكنوت التي تصدرها البنوك المركزية ، وقد كانت في أول الأمر مصحوبة بتمهيد من البنك يدفع قيمتها بوحدة نقد سلعية عند الطلب . ولذلك قيل أن هذه الأوراق تقوم بنفس الدور الذي كانت تقوم به المسكوكات المعدنية . فضلا عن كونها أداة ائتمان وتشتمل النقود الائتمانية على الأنواع الآتية :

١) النقود الورقية . وتتمثل في أوراق البنكنوت وأوراق النقد الحكومية . وكان أول ظهور لأوراق البنكنوت في منتصف القرن السابع عشر . فالتت قبولا عاما من الناس ، الأمر الذي مهد للسلطات العامة إصدار أوراق النقد المعدنية . إذ لا تكلف الدولة نفقات الحصول على الذهب والفضة ويأبى الماعان الأخرى اللازمة لمعاملات سبك النقود المعدنية . هذا فضلا عن أن السلطات العامة تستطيع أن تتحكم بسهولة في الكمية المتداولة منها لمقابلة طلب الجمهور عليها تمشيا مع التغيرات الموسمية أو الفجائية . والنقود الورقية غير قابلة للتحويل إلى ما يعادل قيمتها من معدن نفيس ، ولذلك كان ضروريا أن تلزم السلطة العامة الأفراد على قبولها سدادا لما لهم من حقوق طرف المدين . أي يصبح لها قوة إبراء عامة ، ومعنى ذلك أنها تستند قوتها من قوة القانون الذي أصدرها وتحظى بالقبول العام من الأفراد على التعامل بها .

ب) نقود الودائع (الحسابات الجارية بالبنوك) ، وقد احتل هذا النوع في العصر الحديث أهمية قصوى في البلاد ذات النظم المصرفية المتقدمة ، حتى أنه يمثل حوالي ٧٧٪ في الولايات المتحدة الأمريكية ، و٧٥٪ في إنجلترا ، ٥٥٪ في فرنسا من مجموع وسائل الدفع . وتتكون نقود الودائع من الأموال الحاضرة التي تظهر في الأصول من حسابات العملاء التي تمسكها البنوك . ويستطيع أصحابها استخدامها إما للمسحب منها لحسابهم الخاص ، وإما لحساب الغير عن طريق الشيكات ، ويستمد جانب كبير من هذه النقود مصدره من الائتمان الذي تمنحه البنوك لمعاملتها . ويتم تداول أرصدة هذه الحسابات لدى البنوك ، عن طريق الشيكات التي

يسحبها المودعون وأصحاب الحسابات الجارية لأمر دائيتهم ، ومن هذه الناحية تعتبر الارصدة لدى البنوك هي النقود ، وليست الشيكات التي تعتبر وسيلة لتحويل هذه النقود من الحساب المدين الى الحساب الدائن .

قانون جريشام :

ينسب هذا القانون الى سير توماس جريشام أحد رجال المال في إنجلترا في عصر الملكة اليزابيث ، استقاء من التجارب النقدية التي مرت بإنجلترا وبعض الدول في ذلك العصر . وينطبق هذا القانون في أى دولة عندما تشتمل كمية وسائل الدفع بها على نوعيات مختلفة من النقود المعدنية تتمتع كلها بقوة إبراء متساوية ، ولكن القيمة الذاتية أو التجارية لكل منها ليست متساوية ، بحيث تصبح إحدى النقود « جيدة » والأخرى « رديئة » ، فيتم التداول بالوحدات النقدية الرديئة ، وتختفى النقود الجيدة تماما من التداول النقدي . فإذا افترضنا ان إحدى الدول . ولتكن فرنسا مثلا ، بها نقود ذهبية ونقود فضية وان كلا الوحدتين لهما قوة إبراء متساوية ، ثم حدث ان ارتفعت قيمة الذهب كسلعة في السوق الفرنسية ، الأمر الذي أدى الى ارتفاع القيمة الذاتية أو التجارية للمسكوكات الذهبية عن قيمتها القانونية . هذه الحالة تدفع الأفراد الى الاحتفاظ بالمسكوكات الذهبية « الجيدة » واكتنازها وعدم التعامل بها . ويقتصر التداول بالمسكوكات الفضية « الرديئة » التي ظلت قيمتها كما هي لم تتغير . ولذلك قال توماس جريشام أن « النقود الرديئة تطرد النقود الجيدة من التداول » . ومجال تطبيق هذا القانون على الأحداث النقدية كثيرة ومتعددة .

اختفاء المسكوكات الذهبية من التداول :

في منتصف القرن السابع عشر ظهر في التداول أوراق البنكنوت . وظلت هذه النقود مستعملة في المعاملات بجانب المسكوكات الذهبية والفضية الى ان أعلنت الحرب العالمية الأولى سنة ١٩١٤ . فعملت كل دولة على الاحتفاظ بما يوجد بها من النقود الذهبية فقامت بسحبها من التداول لاستعمالها في تمويل عمليات الحرب أو الاحتفاظ بها كضمان لأوراق البنكنوت . كما فقدت الفضة مكانتها وأصبح دورها محصورا في استعمالها كتفقد مساعد لسداد المعاملات الزهيدة القيمة . ولها قوة إبراء محددة بمبلغ معين يحدده القانون في كل دولة .

النظم النقدية :

النقود - كأي تنظيم اجتماعي آخر - عرفت طريق التطور الطويل .

وظهرت بأشكال مختلفة قبل أن تتبلور في شكلها الحالي ، ومن لجأ إلى أن لا تقل هكذا إلى الإيد . ففي أي مجتمع لم يبق النظام النقدي جامدا دون تغيير ، بل حدث من الأمور ما جعل من الضروري تعديله في بعض الأحيان ، أو تغييره تغييرا جذريا في أحيان أخرى . وحتى في الأمد الطويل خلال فترات الثبات النسبي للعوامل السياسية والاقتصادية ، خضعت النظم النقدية لبعض التعديل ، إن لم يكن في خطوطها العريضة ، فعلى الأقل في بعض التفاصيل الهامة .

ويقصد بالنظام النقدي مجموعة الأحكام القانونية التي تصدرها السلطة العامة في مجتمع معين بغرض تحديد وحدة النقد القومية وأجزائها ، وتعيين عيارها إذا كانت من الذهب أو الفضة ، وعلاقة أوراق البنكنوت بالغطاء الذهبي ، وعلاقة البنك المركزي بالبنوك التجارية داخل المجتمع .

وقد عرف العالم نوعين رئيسيين من الأنظمة النقدية ، هما النظام المعدني ، والنظام الورقي . قام النظام المعدني على أساس أن كمية معينة من الذهب أو الفضة تستخدم كوحدة نقدية أساسية ، كأن يحدد مثلا أن الوحدة النقدية الأساسية (الدولار مثلا) تحققى على جرام واحد من الذهب الخالص ويقوم النظام الورقي على عدم ارتباط أوراق البنكنوت بأي نوع من المعادن ، وحتى تحظى هذه الأوراق بصفة القبول العام ، تفرض السلطة العامة لها السعر الإلزامي ، وفي هذه الحالة يطلق على هذا النظام « النظام النقدي الورقي الإلزامي » .

النظام المعدني :

يتخذ النظام النقدي هذه التسمية لأن النقود الأساسية تقتصر على مسكوكات معدنية واحدة ، فاما أن تكون مسكوكات من الفضة فيسمى عندئذ « نظام المعدن الواحد الفضي » ، واما أن يكون مسكوكات من الذهب فيطلق عليه « نظام المعدن الواحد الذهبي » . وقد تكون النقود الأساسية داخل الدولة بعضها من الذهب والبعض الآخر من الفضة ، فيطلق على هذا النظام « نظام المعدنين » .

١ - نظام المعدن الواحد الفضي :

يتميز هذا النظام بأن وحدة النقد الأساسية التي لها قوة إبراء غير محدودة تحتوي على وزن محدد من الفضة الخالصة ، كأن يحدد مثلا أن الفرنك الفرنسي يحتوي على خمسة جرامات من الفضة الخالصة ، ومعنى ذلك أن قيمة الخمسة جرامات من الفضة تساوي فرنكا واحدا . وهذه النقود

الفضية موجودة فعلا فى التداول النقدي بين أيدي الأفراد • ويدخل فى إصدارها نوع آخر من المعادن زهيد القيمة ، على أن يحدد قانون النقود نسبة وزن الفضة الخالصة الى وزن قطعة النقد وتسمى هذه النسبة « العيار » وتتوافر للفضة حرية السك الى مسكوكات معينة ، كما أنه للمسكوكات الفضية حرية تحويلها الى سبيكة فضية ، وذلك حتى تتعادل القيمة القانونية مع القيمة الذاتية للوحدة النقدية • كما أنه للأفراد التى تتبع هذا النظام حرية تصدير الفضة الى الخارج وحرية استيرادها من الخارج حتى تتعادل القيمة السوقية للفضة فى الدول التى تأخذ بهذا النظام • وبجانب المسكوكات الفضية ، يوجد فى التداول نقود مساعدة تؤدى بها الصفقات الصغيرة وتسك من النيكل والبرونز والنحاس • ويعتبر هذا النظام أقدم فى الظهور من نظام الذهب ، حتى أنه فى أواخر القرن التاسع عشر كان ما زال معمولاً به فى عدة دول نذكر منها إيران وأفغانستان وسيام والحبشة وإثيوبيا وكنداور •

٢ - نظام المعدن الواحد الذهبى :

ظل هذا النظام منتشرا فى العالم ومهيمناً على الانظمة النقدية قرابة قرن من الزمن ، وقد بلغ نروة مجده خلال القرن التاسع عشر والسنوات الأولى من القرن العشرين حتى اندلاع الحرب العالمية الأولى : فنجأت الدول الى تعديله بما يتمشى مع ظروف الحرب ، فلما انتهت الحرب حاولت دول كثيرة منذ سنة ١٩٢٠ العودة الى نظام الذهب فى شكله الأول ، الا انها لاقى صعابا لم تكن متوقعة ، وقد اشتدت هذه الصعوبات وتلاحمت خلال الكساد الذى اجتاح العالم منذ سنة ١٩٢٠ ، فلم تجد مفاصا من إيقاف تنفيذه الى وقتنا الحاضر • ولو أن النظام النقدي فى كل دولة ظل ينص على أن الوحدة النقدية تحتوى على وزن معين من الذهب الخالص • وقد تطلبت الظروف الاقتصادية والأحداث العالمية أن يمر نظام الذهب بالدول المختلفة بثلاث ادوار هى :

(أ) نظام المسكوكات الذهبية •

(ب) نظام سبائك الذهب •

(ج) نظام الصرف بالذهب •

ونناقش فيما يلى الخصائص المختلفة لكل مرحلة من هذه المراحل

• الثلاثة •

١) نظام المسكوكات الذهبية :

فى هذا النظام تحتوى الوحدة النقدية على كمية معينة من الذهب الخالص تتماثل قيمتها مع القيمة الاسمية أو التبادلية للوحدة النقدية ، ولها قوة ابراء غير محدودة . وبجانب هذه المسكوكات يوجد وحدات نقدية من الفضة والبرونز والنحاس تعتبر نقودا مساعدة ذات قيمة منخفضة تتمشى مع المعاملات الزهيدة القيمة .

وتتوافر للمسكوكات الذهبية حرية الصهر والتحويل الى سبائك حتى تتساوى القيمة القانونية للوحدة النقدية مع قيمتها الحقيقية التجارية كمنسبكية . كما يجب أن يوجد بالدولة سوق حر للذهب بمعنى أنه يمكن تصديره واستيراده حتى تتماثل قيمته فى الداخل مع قيمته فى أسواق العالم .

وفى بعض الدول - التى كانت تأخذ بهذا النظام - كان يوجد بها أوراق بنكنوت فى التداول ، وتكون قابلة للتحويل الى مسكوكات ذهبية بكامل قيمتها ، وعندئذ تعتبر أوراق بنكنوت نائبة .

ب) نظام السبائك الذهبية :

اضطرت الدول الى ترك نظام المسكوكات الذهبية عند نشوب الحرب العالمية الاولى ، لأنها خشيت أن كمية الذهب لديها لا تكفى حاجة المبادلات التى تتزايد نتيجة الصراع . كما أنه لابد أن ترتفع القيمة السوقية للذهب مما يدفع الأفراد الى اكتناز هذه المسكوكات . لذلك اتبعت الدول نظاما أطلق عليه « نظام سبائك الذهب » ، من شأنه أن تقتصد الدول فى استعمال الذهب فى الأغراض النقدية . وفى هذا النظام ، ليس للذهب وجود فى التداول الداخلى ولكن يتم التداول بأوراق البنكنوت التى تعتبر نقودا قانونية لها قوة ابراء غير محدودة ، على أن يلتزم بنك الاصدار باستبدالها بالذهب بشروط معينة تحول دون انتقال ما لديه من ذهب الى أيدي الأفراد . هذا مع النص فى قانون النقود على أن الوحدة النقدية تحتوى على وزن معين من الذهب ، وكذلك تحديد كمية سبائك الذهب التى تحتفظ بها هيئة الاصدار مقابل ما تصدره من أوراق البنكنوت .

ج) نظام الصرف بالذهب :

فى هذا الشكل يُنص قانون النقود أن الوحدة النقدية تحتوى على وزن معين من الذهب ، الا أن هذه الوحدة ليس لها وجود فعلى فى التداول النقدى

على أن يحل محلها أوراق البنكنوت ، التي تتمتع بالصفة القانونية بقوة الإبراء غير المحدودة ، وأوراق البنكنوت هذه تكون غير قابلة الاستبدال بالذهب ، وإنما تصرف بصكوك أجنبية تكون قابلة للصرف بالذهب في البلاد التي أصدرتها ، أي أن العلاقة هنا بين البنكنوت والذهب علاقة غير مباشرة تتم عن طريق صكوك أجنبية تحتفظ بها هيئة الإصدار - وليس من اللازم أن يحتفظ بنك الإصدار في خزائنه بالصكوك الأجنبية ، بل يكفي أن يكون له حساب اعتماد بالعملة الأجنبية ليسمح عليها شيكات أو كمبيالات يقدمها لمن يرغب في سداد دين عليه في الخارج ، لأن هذه الصكوك تعتبر في حكم الذهب ، ويتطلب هذا النظام تثبيت سعر الصرف بين العملة المحلية والعملة الأجنبية المستعملة في غطاء الإصدار - وتتبع الدولة هذا النظام عندما يتمنر عليها للحصول من الأسواق الأجنبية على ما تحتاج اليه من ذهب لتغطية الإصدار بها .

٢ - نظام المعنيتين :

يتميز هذا النظام بوجود مسكوكات من الذهب ومسكوكات من الفضة في التداول ، ويتمتع كل من المسكوكات بقوة إبراء غير محدودة ، على أن تتوافر حرية سك النقود لكل من الذهب والفضة ، وكذلك تحديد نسبة قانونية ثابتة بين قيمة الذهب وقيمة الفضة . وقد حددت فرنسا عند اتباعها للنظام المعنيتين - هذه النسبة على أساس ١ : ١٥ر٥ ، ومعنى ذلك أن القيمة القانونية لوزن معين من الذهب تساوى ١٥ر٥ مرة قيمة نفس الوزن من الذهب ، أو بعبارة أخرى ، أن قيمة الجرام الواحد من الذهب يعادل قيمة ١٥ر٥ جرام من الفضة - ويترتب على ذلك أنه أمام كمية من النقود الذهبية لها نفس الوزن من النقود الفضية تكون للنقود الذهبية قيمة تعادل ١٥ر٥ مرة قيمة النقود الفضية - كذلك أمام قطعة من النقود الذهبية وقطعة من النقود الفضية ، كل منهما تمثل قيمة نقدية واحدة فاق وزن القطعة الفضية تعادل ١٥ر٥ مرة وزن القطعة الذهبية .

ألا أن القيمة السوقية لكلا المعنيتين لا بد أن تتغير وتتجه اتجاهها آخر لا يتمشى مع النسبة القانونية الثابتة ، وذلك تطبيقاً لقانون العرض والطلب : فقد انخفضت قيمة الفضة انخفاضاً شديداً بحيث أصبحت النسبة التجارية بين الذهب والفضة ١ : ٣٩ على أثر اكتشاف مناجم غنية بالفضة في أمريكا الجنوبية . وهنا اتضح قانون جريشام فاخفتت النقود الذهبية « الجيدة » من التداول داخل الأراضي الفرنسية ، واقتصر التداول النقدي بالمسكوكات الفضية « الرديئة » .

أوراق البنكنوت :

ظهرت النقود الورقية لأول مرة في العصور الوسطى عندما كانت البنوك في إيطاليا وفي هولندا تعطى من يودع لديها كمية من النقود المعدنية أيضا قابلا للدفع لحامله عند الاطلاع ، استعملها المودعون كأداة لسداد ما عليهم من ديون . وفي خلال القرن السابع عشر أصدر في كندا نوع معين من النقود الورقية لمواجهة المعجز الطارئ في كمية المسكوكات المعدنية ، وقد تكرر هذا الاجراء في بعض المستعمرات الفرنسية ، وفي بعض المستعمرات الانجليزية بأمريكا .

غير ان الأنواع الأولى من النقود الورقية تختلف عن أوراق البنكنوت المستخدمة حاليا . فالنقود الورقية التي أصدرت في كندا كانت مدة تداولها قصيرة نسبيا وذلك لمواجهة المعجز المفاجيء في كمية النقود ، كما ان ايصال الايداع الذي أصدرته البنوك كان يمثل كمية من النقود المعدنية تحتفظ بها في خزائنها .

على ان ظهور أوراق البنكنوت بشكلها الحالي يرجع الى بنك السويد في منتصف القرن السابع عشر ، فقد كان البنكنوت الذي يصدره في التداول مغطى تغطية نسبية بمسكوكات معدنية ، ولذلك كان الجزء الذي لا يغطه غطاء يعتبر نقودا ائتمانية ، تستند قيمته على الثقة المتبادلة بين هيئة الاصدار وبين من يقبله في الوفاء بديونه .

ومن حيث الأحداث النقدية التي مرت بدول العالم من حيث كيفية اصدار أوراق البنكنوت ، هناك أربعة وسائل لاصدار هذه الأوراق هي :

١ - التغطية الكاملة لأوراق البنكنوت : في هذه الطريقة يصرح للبنك في اصدار أوراق البنكنوت الى الحد الذي يستطيع فيه الحصول على كمية من الذهب تتعامل قيمتها مع قيمة البنكنوت المصدر ، أي ان تكون قيمة أوراق البنكنوت مغطاة تغطية كاملة بالذهب . وفي هذه الحالة تعتبر ورقة البنكنوت « نائية » .

٢ - تحديد نسبة بين البنكنوت المصدر والغطاء الذهبي : ان تلتزم هيئة الاصدار بان تحتفظ في خزائنها برصيد معني يمثل نسبة معينة من كمية البنكنوت التي تصدرها . ومعنى ذلك ان هناك جزءا من أوراق البنكنوت المصدرة لا يغطه غطاء معني ويعتبر نقودا ائتمانية أو نقودا وثيقية .

٣ - تحديد حد اقصى للاصدار : في هذه الحالة يحدد القانون كمية الغطاء الذهبي الذي تحتفظ به هيئة الاصدار وهذه الكمية ثابتة لا تتغير ، مع

السماح بزيادة اصدار اوراق البنكنوت تبعا لمتطلبات الأحوال الاقتصادية ، الى أن يصل الاصدار الى الحد الأقصى الذى حدده القانون . وعندئذ لا تستطيع هيئة الاصدار اضافة أى كمية من اوراق البنكنوت ولذلك فإنه كلما تزايد الاصدار انخفضت نسبة النقود الثابتة وارتفعت نسبة النقود الوثيقة .

٤ - اوراق البنكنوت الالزامية : قد تضطر الحكومة فى بعض الأحيان - كحالة حرب مثلا - الى قطع العلاقة بين اوراق البنكنوت والذهب ، واعفاء بنك الاصدار من التزام صرفها بالمعدن النفيس ، ومعنى ذلك فوضى السعر الالزامى لاوراق البنكنوت ، وعندئذ تعتبر اوراق البنكنوت بكامل قيمتها اوراقا وثيقة أو استثمارية .

التضخم النقدى

لقد مرت الأحداث التقنية فى العالم منذ سنة ١٩١٤ بثلاث فترات مختلفة ، تتميز كل منها بخصائص وظواهر معينة .

تبدا الفترة الأولى تقريبا سنة ١٩١٤ (اندلاع الحرب العالمية الأولى) ، وتنتهى نحوالى سنة ١٩٢٢ ، وتتميز بفرض السعر الالزامى لاوراق البنكنوت فى دول العالم ، الأمر الذى أدى الى قطع العلاقة التى كانت قائمة بين مختلف النقود وبين الذهب ، وأصبحت هذه النقود الغير قابلة للصرف بالذهب ، سهلة فى زيادة الكمية المصدرة منها ، واداة طيبة فى أحداث التضخم النقدى ، فانخفضت قوتها الشرائية أى قيمتها داخل كل دولة ، الا أن هذا الانخفاض كان يختلف من دولة الى أخرى .

وتمتد الفترة الثانية من سنة ١٩٢٢ الى سنة ١٩٣١ تقريبا (بداية الازمة العالمية الكبرى) وتتميز بالعودة الى نظام سبائك الذهب ، أى إعادة العلاقة بين النقود والذهب التى قطعت خلال الفترة السابقة . وكان هناك شبه اتفاق نشأ بين الدول التى عانت من التضخم ومن هبوط وعدم ثبات عملتها بضرورة انعودة الى نظام الذهب ، الا أن وسائل العودة كانت تختلف تبعا لدرجة التضخم ومستوى هبوط قيمة كل عملة ، ولكن العلاج الذى رأت هذه الدول الأخذ به هو اقامة علاقة بين عملتها وبين الذهب .

وتبدا الفترة الثالثة من سنة ١٩٣١ ، وتقع فى مستهل الازمة العالمية سنة ١٩٢٩ - ١٩٣٠ وتتميز بالتجاء الدول المختلفة الى قطع العلاقة التى كانت قائمة بين نقودها والذهب وفرض السعر الالزامى مرة أخرى . فسيطرت قيمة النقود من جديد ، ولكن هذا الهبوط كان سياسة رسمتها السلطات العامة لتهدئة حدة الازمة . ثم أعلنت الحرب العالمية الثانية سنة

١٩٣٩ التي أدت الى تفاقم حالة التضخم ومن الملاحظ أن الحلول التي أخذت بها الدول لعلاج أحوالها النقدية بعد انتهاء هذه الحرب سنة ١٩٤٥ ، تختلف عن تلك الحلول التي أخذت بها بعد سنة ١٩٦٩ ، إذا نشأت بعد الحرب العالمية الثانية بعض التكتلات الاقتصادية الإقليمية ، والمنظمات الاقتصادية العالمية التي من أغراضها علاج الاختلال الذي يطرا على النظام الاقتصادي في أي دولة من الدول الأعضاء . يضاف الى ذلك خطط التنمية في دول العالم الثالث وما تتطلبه من وسائل تمويل .

معنى التضخم والانكماش :

هناك تعريفات متعددة للظاهرة التضخمية ، وكلها تدور حول محور واحد هو زيادة كمية النقود المتداولة دون أن تزداد بنفس النسبة السلع القابلة للتداول ، ويلاحظ أن النقود المتداولة تشمل النقود المعدنية والنقود الورقية والودائع القابلة للتداول بشيكات . أي أنه يشترط وجود عنصرين ضروريين لحالة التضخم وهما :

١ - زيادة كمية النقود المتداولة .

٢ - عدم التقاء كمية السلع مع كمية النقود المتداولة في زيادتها .

والنتيجة الحتمية لهذه الظاهرة ارتفاع أسعار السلع والخدمات ، لأن ثمن سلعة معينة يحدد عند التقاء الطلب (كمية النقود التي يتنازل عنها مستهلك السلعة) بالعرض (الكمية المنتجة منها) ، وهذا المبدأ إن كان صحيحا بالنسبة لمجموع السلع المعروضة في السوق . أي أن المستوى العام للائتمان سوف يحدده علاقة الطلب الكلي (كمية النقود التي يدفعها راغبوا السلعة) والعرض الكلي (حجم السلع والخدمات التي تأتي تباعا الى السوق) ، فإذا زادت كمية النقود بين أيدي الجمهور وزاد بالتالي الطلب الكلي على السلع والخدمات ، دون أن تصاحب هذه الزيادة في وسائل الشراء زيادة مماثلة في كمية السلع والخدمات ارتفعت الأسعار عموما .

ويقصد بالانكماش النقدي - على عكس التضخم - تخفيض كمية النقود المتداولة دون أن يصاحب ذلك وبالنسبة نفسها تخفيض كمية السلع المتداولة ، والنتيجة الحتمية هيبوط المستوى العام للائتمان .

أسباب التضخم النقدي :

من خلال السياسة التضخمية - التي مرت ببعض الدول - نستطيع أن نسقئ الأسباب التي دعت أو تدعو الى الأخذ بهذه السياسة :

١ - باعلان الحرب العالمية الاولى ، فرضت الدول السعر الالزامى .
لأوراق البنكنوت واصبح ما تصدره من هذه الوحدات النقدية لا يرتبط
بالغطاء الذهبى ، الامر الذى أتاح للدول المتحاربة من زيادة الاصدار لتمويل
عملياتها العسكرية . أما الدول الغير متحاربة فالبعض منها اتخذ كقواعد
عسكرية للدول المتحاربة ، مما تطلب زيادة الاصدار بها ، والبعض الآخر
اضطر لزيادة الاصدار تمشياً مع ارتفاع الاسعار كنتيجة حتمية لهذه الحرب .

٢ - سبق القول ان دول العالم قد عادت الى فرض السعر الالزامى
خلال فترة الكماد العالمى ، لأنها رأت ان علاج هذه الأزمة لا يتم الا بوسائل
تقنية ، فازدادت كميات الاصدار من أوراق البنكنوت ، فى حين ان هناك
مشروعات كثيرة قد توقفت عن الانتاج ، وملايين من العمال المتطلين فى
كل دولة .

٣ - فى الوقت الحاضر تتسابق الدول الكبرى فى اجراء التجارب
النووية ، وفى غزو الفضاء كما انها تتبع سياسة سباق التسلح ، كل هذا
يؤدى الى زيادة الاتفاق فى هذه الاغراض التى لا يترتب عليها زيادة كميات
السلع المعروضة للتداول ، بل انها تؤدى الى توجيه جزء من عوامل الانتاج
الى هذه النواحي وحرمان الانتاج المبنى منها ، فتقل السلع الخاصة
بإنفاهى المدنية .

٤ - لا تكاد تنقضى فترة من الزمن - حالياً - الا وتتبلع حرب
اقليمية فى ركن من العالم تهدد السلام العالمى ، او تنشب أزمة سياسية بين
دولتين أو أكثر تنتز بقيام حرب بينها ، كل هذه الامور تضع دول العالم فى
حالة من القلق والتوتر والترقب والاستعداد العسكرى ، الامر الذى يؤدى
الى زيادة الاصدار لمواجهة الزيادة فى الاتفاق فى هذه الاغراض .

٥ - من خصائص الدول النامية - ما عدا البقرولية - وجود عجز
مزمن فى ميزانياتها أى ان إيراداتها من كافة المصادر تكون اقل من نفقاتها ،
فتلجأ الى وسائل مختلفة لتغطية هذا العجز (الضرائب ، الاندثار الاجبارى ،
الائراض الداخلى والخارجى) . الا ان هذه الوسائل لا تكفى لمواجهة هذا
العجز ، فتضطر هذه الدول الى اللجوء الى التمويل التضخسى ، أو
التمويل عن طريق عجز الميزانية ، ويقصد به اصدار كمية من أوراق
البنكنوت لمواجهة هذا العجز . ويبدو أن هذا الاصدار الجديد لا ينشئ حالة
تضخمية طالما انه يؤدى الى زيادة الانتاج ، ولكن هناك فترة من الزمن تقص
بين زيادة الاصدار وظهور الزيادة الجديدة من الانتاج . وخلال هذه الفترة
لا بد للاسعار ان ترتفع . وبما أن هذا العجز مزمن ، فهناك عمليات متتالية
من زيادة الاصدار تستتبع ارتفاع الاسعار .

نتائج التضخم النقدي :

عندما تلجأ الحكومة الى اصدار اوراق البنكوت بكميات تفوق الزيادة في كمية السلع والخدمات ، يحس الافراد ان هناك ارتفاعا في الدخل القومي ولكن الحقيقة غير ذلك اذ ان الدخل الحقيقي باق على حاله لم يتغير وكل ما هناك ان الاصدار الجديد قد وجه نحو تمويل النفقات الجارية للدولة . ويعتبر الاصدار الجديد نوعا من القرض الاجباري الذي يقع عبؤه على من كانوا يمتلكون كمية اوراق البنكوت المصدرة قبل ذلك ، لان نقودهم انخفضت قيمتها بما يعادل كمية الاصدار الجديد . او كأنهم قد دفعوا للحكومة ضريبة تعادل مقدار التخفيض .

وعندما تنخفض قيمة النقود ، فان اثمان السلع والخدمات ، وكذلك دخول بعض الافراد لا تتغير كلها في نفس الوقت وينسبة واحدة ، وذلك لخضوعها لبعض النظم المسائدة في المجتمع أو العقود القانونية . ومن النتائج الخطيرة التي تقترب على تغير قيمة النقود اختلال العلاقات القانونية القائمة بين افراد المجتمع على النحو التالي :

أ) أصحاب الدخول الثابتة : وهم العمال والموظفون وأرباب المعاشات ومن يمتلكون رؤوس الأموال الثابتة التي يتنازلون عن حق استعمالها لمغير مقابل مبلغ محدد يدفع كل فترة زمنية معينة . هذه الطبقة لا تحصل على زيادة في دخولها في نفس وقت ارتفاع الاثمان ، بل تسمى الى رفع الدخول عن طريق مفاوضات تجرى بينها وبين أصحاب الأعمال سواء كانوا أشخاص طبيعيين أو السلطة العامة . وكثيرا ما تتطلب هذه المفاوضات فترة طويلة من الوقت ولا تنتهي الا بالموافقة على جزء من الزيادة المطلوبة في الدخل . ومعنى ذلك ان نسبة ارتفاع دخول هذه الطبقة تكون مختلفة عن الزيادة في اثمان السلع الاستهلاكية .

ب) الدائنون والمدينون : الدائنون الذين أقرضوا الغير قروضا لأجال طويلة ، تعود عليهم بالخسارة لأنهم لا يستردون من المدينين سوى القيمة الاسمية لقروضهم التي انخفضت قيمتها الحقيقية نتيجة لتابع سياسة تضخمية . أما المدينون الذين اقترضوا قبل ارتفاع الاثمان ، فانهم يحققون ربحا لأنهم لا يسددون الا المبالغ الثابتة بموجب عقود سابقة على ارتفاع الاثمان . وهذه قد قُنت قيمتها الحقيقية بالرغم من ثبات قيمتها الاسمية .

ج) حملة الأوراق المالية : وهم فريقان ، حملة السندات ، تروى الدخل الثابت ، وحملة الاسهم ذوى الدخل المتغير . الفريق الأول يظل دخله الاسمي ثابتا ولكن دخله الحقيقي يهبط عند ارتفاع الاثمان . يضاف الى ذلك انه ان

اراد بيع سنداتته فانه يحصل على مبلغ اقل من المبلغ الذى سبق أن دفعه عند شرائها لهبوط أسعار السندات فى البورصات بسبب ارتفاع سعر الفائدة الذى يمتشى مع ارتفاع الأثمان . أما حملة الأسهم فإن دخلهم الحقيقى يزداد لأن نصيبهم فى الأرباح يرتفع نتيجة لارتفاع الأرباح التى تحققها المشروعات .
الوسائل المختلفة لمقاومة التضخم :

ما تكاد يوارد التضخم تظهر فى أى مجتمع . وما يؤدى ذلك من اهزاز العلاقات القائمة بين الأفراد . حتى تأخذ الحكومة فى مقاومة آثاره وخصوصا تلك المؤدية الى زيادة طلب الأفراد على سلع الاستهلاك ، كل هذا مع استمرار اتباع الحكومة لسياسة التضخم . ومعنى هذا أن تحاول الحكومة العمل على ثبات الأسعار عن طريق تخفيض طلب الأفراد على نفس الكمية من السلع والخدمات . وقد لجأت الحكومات الى وسائل متعددة فى هذا المجال نذكر منها :

(أ) الضرائب :

زيادة معدلات الضرائب على الأفراد والمشروعات . فقتل الدخل . فيخفض الطلب على السلع الاستهلاكية من جانب الأفراد . وهذا الأسلوب أخذت به إنجلترا وكثير من الدول الأخرى أثناء الحرب العالمية الثانية وما بعدها . إذ لم يكن الغرض من الضرائب بعد الحرب تغطية نفقات الدولة ولكنها فرضت لتوجيه القوة الشرائية المتاحة بين أيدي الأفراد بحيث لا تعتمد هذه القوة الشرائية كمية السلع والخدمات المعروضة فى الأسواق .

(ب) تحديد التموين :

تقوم هذه الوسيلة على تحديد نصيب كل فرد من سلع الاستهلاك . وبذلك تتحدد الكميات المنتجة من كل سلعة وتحدد أسعارها . وتتمكن السلطة العامة من مقاومة الطلب الإضافى من جانب بعض الأفراد الذى لم يستطع أن تناله الضرائب . وهذا النظام ليس حديثا إذ لجأت اليه الدول المتحاربة أثناء الحرب العالمية الأولى . كما أخذت به معظم الدول أثناء الحرب العالمية الثانية والفترة التالية للحرب .

(ج) الانخسار الإيجارى :

يقوم هذا النظام على ارغام الأفراد بدفع جزء من دخولهم فى حساب مجمد لفترة معينة . وهكذا تهبط قوتهم الشرائية مؤقتا دون أن يشعروا

بأنهم حرموا من أجورهم أو مرتباتهم • وعندما تعود الأمور الطبيعية الى الحياة الاقتصادية ، أى عندما يختفى أثر التضخم من المجتمع ، ترد المبالغ المجددة الى أصحابها • وقد استخدمت معظم الدول هذه الوسيلة لأنها تنهى للحكومة فرصة الحصول على المال اللازم لتمويل حروبها أو مشروعاتها بامتصاص جزء من الدخل المتزايدة للأفراد نتيجة لوجود حالة التضخم وتؤدي بالتالى الى انقاص طلبهم على السلع والخدمات •

د) تغيير النقود :

إذا ما وصل التضخم الى حالة يصعب معها السيطرة عليه ، بحيث أصبح الناس يتهربون من استعمال النقود ، وعادوا الى نظام المقايضة فى بعض الأماكن ، كما حدث فى ألمانيا بعد الحرب العالمية الاولى ، تقوم الحكومة بإلغاء أوراق البنكنوت الموجودة فى التداول ، وتصدر أوراق بنكنوت جديدة وتحدد نسبة استبدال بين الأوراق القديمة والأوراق الجديدة خلال فترة زمنية محددة مع تجميد جزء من الأوراق الجديدة فى حساب خاص باسم صاحبه • وهذه الطريقة تؤدي الى هبوط القوة الشرائية للأفراد دون أن تنخفض الدخل والثروات ، ويسترد الأفراد المبالغ المجددة عندما تعود الأحوال الاقتصادية الى حالتها الطبيعية ويزداد الإنتاج ، فلا تظهر لعملية الاسترداد أى رد فعل تضخمى • وتمتاز هذه الوسيلة بأنها تنهى للحكومة فرصة فرض ضريبة على راس المال وعلى الأرباح الاستثنائية اللتان تؤديان فيما بعد الى انقاص الطلب الكلى الفعال •

أنواع التضخم النقدي :

يميز الاقتصاديون بين أنواع ومستويات مختلفة من التضخم النقدي ، بكل منها سماتها الخاصة ، ونتائجها على فروع الإنتاج وكذلك الاستهلاك • ونذكر فيما يلى بعضاً منها التى أتت خلال تناولنا لهذا الموضوع •

١ - تضخم الطلب :

عندما يزداد طلب الأفراد على كميات السلع المعروضة فى حين أن المشروعات القائمة لا تستطيع زيادة الإنتاج لأنها قد وصلت الى أقصى طاقة إنتاجية ، لا بد للأسعار أن ترتفع • ومعنى هذا أن تضخم الطلب لا يتحقق إلا إذا كانت جميع عوامل الإنتاج فى حالة عمالة كاملة - أما إذا كان هناك بعض الطاقات فى حالة بطالة ، فإن هذا النوع من التضخم ليس تضخماً من جانب الطلب • ويعود تضخم الطلب الى تغير طلب الأفراد على السلع

والخدمات ، وارتفاع الميل الى الاستهلاك سواء من جانب الافراد على السلع الاستهلاكية والخدمات ، او من جانب رجال الاعمال على معدات الانتاج .

٢ - تضخم العرض (التكلفة) :

عندما يحصل العمال والموظفون على زيادة فى دخولهم النقدية فى شكل اجور ومهايا ، لابد ان ترتفع تكلفة الانتاج . وللمحافظة على نفس الارباح التى يحققها المنتجون ، فانهم يتجهون الى زيادة الائتمان السوقية لانتاجهم . وعندما يجد العمال والموظفون ان الائتمان قد ارتفعت فانهم يعودون الى المطالبة برفع الاجور والمهايا مرة اخرى . وهكذا يحدث تسابق مستمر بين ارتفاع الحول وارتفاع الائتمان ، ومن المشاهد ان ارتفاع النحول ياتى دائما متخلفا عن ارتفاع الائتمان . وهناك سبب اخر لتضخم العرض (التكلفة) وهو ارتفاع اثمان المواد الخام بالنسبة للسلع النهائية المنتجة محليا ، والتى تدخل هذه المواد الخام فى انتاجها .

٣ - التضخم المتصلل : (الجمابى Reeping Inflation)

وهو الذى يتبع من فترة انكماشية ، ويتقدم على مراحل متقطعة ، ويتم بشكل غير ملموس ، وفى خلاله تنبأ اسعار السلع والخدمات فى الارتفاع بنسب ضئيلة . ولكن اذا استمر هذا النوع من التضخم متقدما دون مقاومة من السياسة النقدية ، فانه لا يلبث ان يشتد امره ، ويشعر الناس به ، ويؤثر على اقتصاديات السوق ، ويقبل الناس على شراء السلع الاستهلاكية والمعمرة .

٤ - التضخم المكتوم (المقيد) :

تقوم السلطات النقدية بجهود مكثفة نحو مقاومة التضخم مثل تجميد الاسعار . وتلجأ الحكومات الى هذه السياسة فى ظروف معينة ، وفى اوقات الحروب ، يتعذر عليها ان تقوم بتمويل اوجه الاتفاق المختلفة من مصادر غير تضخمية ، فتضطر ان تلجأ فى بادئ الامر الى الائتمان المصرفى الذى هو الخطوة الاولى للتضخم النقدى ، يضاف الى ذلك ان الندرة الحادة فى السلع والمواد وعناصر الانتاج اللازمة للمجهود الحربى تدفع اسعارها الى الارتفاع الشديد ، وتجد الحكومة ان تتدخل بوسيلة مباشرة عن طريق المنع والاعانات التى تمنحها للمنتجين ، وعن طريق الرقابة على الائتمان ، وعن طريق تحديد كميات السلع الاستهلاكية لكل فرد ، حتى يستطيع كل شخص مهما كان نخله من الحصول على السلع الضرورية .

وتحديد اثمان السلع الاستهلاكية ، يعنى تقليل اثمان هذه السلع عن الاثمان التى يمكن ان يحددها قانون العرض والطلب فى السوق الكاملة * ولذلك يصاحب تحديد الاثمان تعيين كمية السلع الاستهلاكية لكل فرد ، حتى تتلاقى الكمية المعروضة من كل سلعة مع كمية الطلب عليها * وهذه السياسة من شأنها ان توجه القوة الشرائية المتزايدة بين أيدي الجمهور نتيجة لارتفاع الدخول اثناء الحرب ، الى نواح استثمارية ، وتقليل الطلب على السلع الضرورية والكمالية ، حتى تتجه عناصر الانتاج المختلفة الى انتاج السلع الحربية *

٥ - التضخم الجامع :

ويطلق عليه أحيانا التضخم « الحلزونى » ، وهو ذلك التضخم الذى يؤدى الى انهيار القوة الشرائية للوحدة النقدية ، وإلى تدهور الاقتصاد القومى ، فترتفع الاسعار الى مستويات خيالية ، حتى ان الافراد يتهريرون من الاحتفاظ بالنقود ، كما حدث فى المانيا والنمسا بعد الحرب العالمية الاولى ، اذ عاد الافراد فى بعض مناطق هاتين الدولتين الى نظام المقايضة ، وإلى نظام النقود السلعية (السجائر) * ولم يكن فى وسع حكومات هذه الدول علاج هذه الحالة الا بالفاء الوحدات النقدية التى كانت مستخدمة فى التداول واصدار وحدات نقدية وتحديد نسبة استبدال بين الوحدات القديمة والوحدات الجديدة *

البونوك وعمليات الائتمان

إذا أردنا أن نرسم صورة للتطور التاريخي للبونوك والائتمان كان لزاما أن نعود الى الوراء ما يقرب من ثلاثة آلاف سنة مما يخرج بنا عن نطاق هذه الدراسة ، ولكن يكفي أن نقول أن بابل تعتبر المهد الاول لنشأة الائتمان والبونوك ، ثم عرفت أثيرا ثم روما . كما ظهرت الكمبيوتر لأول مرة في إيطاليا ، على أنه في سنة ١١٥٧ أنشئ في البندقية أول « بنك » يستحق هذه التسمية ، ثم تطورت البونوك بعد ذلك كما تعددت وظائفها لتصابير التقدم الاقتصادي والاجتماعي في مختلف الدول وفي شتى المجالات .

الائتمان القصير الاجل

ما هو الائتمان :

تعددت التعاريف التي أعطيت للائتمان

ولذلك لن نحاول هنا تعريفه ولكن يشترط في عقد الائتمان أن يقبل أحد المتعاقدين التنازل عن ملكيته لمال حاضر مقابل الحصول على ما يقابله في المستقبل ، على هذا يتميز هذا المقعد بأربعة مميزات رئيسية هي :

١ - التبادل بمقابل :

٢ - مضي فترة من الزمن بين التنازل عن المال والحصول على مقابله .

٣ - التنازل عن حق الملكية .

٤ - إرادة المتعاقدين .

ومن الممكن أن يتخذ تبادل المال الحالي مقابل المستقبل عدة أشكال إذ قد يكون تبادل إحدى السلع المادية أو الخدمات الحاضرة مقابل سلعة مادية أو خدمة مستقبلية ، كما يكون تبادل سلعة مادية حاضرة مقابل كمية من النقود مستقبلية ، أو كمية من النقود حاضرة مقابل سلعة مادية مستقبلية ، أو كمية من النقود حاضرة مقابل كمية من النقود مستقبلية وبما أن دراستنا تتجه الى النواحي النقدية فاننا نهتم بالشكل الاخير من الائتمان وهو الائتمان النقدي . وينقسم الائتمان الى عدة أنواع :

١ - من حيث استعماله : طبقا للاستخدام الذى توجه اليه المبالغ المقرضة يوجد الائتمان الاستهلاكى والائتمان لافترض الاستهلاك يشمل اقتراض مبالغ توجه لشراء سلع مباشرة يقرم المقرض باستهلاكها ، اما الائتمان الانتاجى فينصرف الى الحصول على سلع راسمالية تهيم فى المستقبل زيادة دخل المقرض والدخل القومى عموما ويعاب كثيرا من الناحية الاقتصادية توجيه القروض لفرض الاستهلاك نظرا لخطورتها ، اما الائتمان الانتاجى فانه يتيح الفرصة للمقرض لامكان سداده لانه يزيد دخله . على ان الائتمان الاستهلاكى لم يخفف من الحياة الاقتصادية وما زال يشغل مكانا هاما فى بعض المجتمعات فالبيع بالتقسيط احدى صور هذا الائتمان .

٢ - من حيث نمته يتميز عقد الائتمان بأن هناك فترة من الزمن قد تطول او تقصر تفصل بين التنازل عن المال والحصول عليه . وطبقا لتاريخ استرداد المال قد يكون الائتمان طويل الاجل او متوسط الاجل او قصير الاجل وهذا التقسيم لا يتناول فقط الشكل العام للقرض ولكنه يخص طبيعته واستعماله . وفى حالة الائتمان الانتاجى يوجه الدين قصير الاجل لشراء رأس المال المتداول . كما يستعمل الدين طويل الاجل للحصول على رأس المال الثابت الذى يتطلب مدة طويلة لاسترداده . وتبعاً لاختلاف استعمال القروض يختلف المصدر الذى تستقى منه الاموال المقرضة . ولو أن القروض كانت فى الاصل مدخرات الا أنه يوجد نوعين من الادخار : الادخار الاستثمارى والادخار الاحتياطى : فالنوع الاول يشمل الادخار بمعناه الشائع بين الناس أى استقطاع جزء من الدخل الشخصى الصاخر بفرض زيادة الدخل فى المستقبل عن طريق استثمارها يتكون من رأس مال تقضى اما الادخار الاحتياطى فيكون من المبالغ النقدية التى يحتفظ بها الشخص فى حالة انتظار ولا ينصرف فيها لانه يعلم أو لانه يخشى نشوء حالة غير عادية فى المستقبل القريب أى أنها مبالغ مصيرها الاستهلاك الاجل ، ولذلك فان المدخر يحتفظ بها دائما فى شكل سائل ولو اقترضها فانه يتفق مع المقرض على ردها عند الطلب وغالبا ما يعهد بها الى أحد البنوك فى شكل وديعة تحت الطلب . واختلاف استعمال القرض واختلاف طبيعتها تؤدي الى قيام سوقين : سوق نقدى للقرض قصيرة تملك الجانب الاكبر من رؤوس الاموال السائلة وتقوم بدور الوسيط بين المقرضين والمقرضين لرأس المال قصير الاجل . هذا على عكس السوق الحالى الذى يشغل مكانا مهيما اذ تعرض الاموال المدخرة فى البورصات حيث يمثل الطلب من جانب رجال الاعمال . واذا كانت السوق المالى منفصلة عن السوق النقدى الا أن كلا منهما تؤثر وتتأثر بالآخرى فسر الفائدة مثلا فى أحد السوقين تنعكس اثاره فى السوق الاخرى .

٣) من حيث ضمان القرض : ينطوى الائتمان على مخاطرة بالنسبة

المقرض الذى منح ثقته للمقرض . ولذلك فانه لا يقترض نقوده الا اذا قدم اليه ضمانا كافيا يبعث فى نفسه الثقة على استرداده لنقوده وهذا الضمان قد يكون النية الحسنة والسمة الطيبة للمقرض او الفرص المتاحة لانتعاش مشروعه . وفى هذه الحالة يكون الائتمان شخصيا لان شخص المدين هو الضمان الوحيد فى نجاح عملية الائتمان وقد يكون الضمان حقيقيا عندما يطلب المقرض من المقرض ايداع ضمان مادى حتى يستطيع استرداد نقوده فى حالة اعمار المدين عن طريق الضمان (قرض بضمان عقار او قرض برهن) .

اموات الائتمان قصير الاجل :

يشترط تحرير عقد بين المقرض لماقترض لاثبات كافة شروط القرض وعندما الائتمان فى وقتنا الحاضر بةدة أدوات من السهل ان يقوم الدائن بتحويلها للغير ويحل محله ويأخذ مكانه فى عقد القرض . وتثبت القروض طويلة الاجل فى شكل سندات من الممكن التنازل عن ملكيتها بفضل شكلها القانونى ووجود بورصات لتداولها .

١ - الكميالة : وهى صك بموجبه يطلب الدائن من مدينه ان يدفع فى يوم محدد مبلغ معين من النقود الى شخص بذاته او لامره :

وتقوم الكميالة بثلاث وظائف رئيسية هى : اداة لنقل الاموال . ووسيلة لمداد الديون ووسيلة ائتمان .

١ - وسيلة الاموال من مكان الى اخر : ومن المعتقد ان تكون الكميالة قد انشئت فى البداية للقيام بهذا الدور فعندما يبيع تاجر بالقاهرة بضاعة الى تاجر بالاسكندرية . فالتاجر القاهرى يعهد الى احد اصديقائه الذين بالاسكندرية بالكميالة مسحوبة على مدينه . ويتولى هذا الصديق توصيل قيمة الكميالة عند عودته الى القاهرة . ثم كثر وانتشر استعمال الكميالات بعد ذلك وتعددت الكميالات المسحوبة من مركز تجارى معين على التجار المقيمين فى مدينة مجاورة . كما تعددت الكميالات المسحوبة من هذه المدينة على التجار المحليين فاذا باع تاجر بكفر الزيات كمية من الصابون الى تاجر جملة بأسىوط فان التاجر الاول يسحب على الثانى كميالة بمبلغ الف جنيه مثلا . وفى نفس الوقت تاجر ثالث يبيع كمية من السجاد قيمتها الف جنيه الى تاجر بكفر الزيات ويقوم بسحب كميالة عليه . وبفضل وجود هاتين الكمياليتين يصبح من السهل سداد الدينين بدون نقل النقود من مكان الى اخر فبواسطة البنوك ترسل الى اسىوط جميع الكميالات المسحوبة من كفر الزيات على اسىوط وبالمثل ترسل الى كفر الزيات جميع الكميالات المسحوبة

من اسويط على كفر الزيات وهكذا تعمل الكمبيالات على عدم : ل الاموال
من الدين الى الدائن حيث يقيم . وهذه الوظيفة وان كانت مهمة في المجال
القومي الا ان اهميتها تظهر بوضوح في مجال الدفعات الخارجية .

٢ - وسيلة لسداد الديون : يستطيع المستفيد تظهير الكمبيالة لامر
دائنه الذي يستطيع بدوره تظهيرها وهكذا حتى حلول ميعاد استحقاقها فاذا
ما قام المسحوب عليه بتنفيذ تعهده وسداد قيمة الكمبيالة لآخر مستفيد بها
اعتبرت عنيدً وسيلة الوفاء بالدين ، واذا فرض ان الدائن احتاج الى نقود
قبل حلول اجل الكمبيالة فانه يستطيع بالاتفاق مع المسحوب عليه الحصول
على قيمتها (القيمة الحالية) مقابل التنازل عن مبلغ معين يسمى « اجير » .

٣ - وسيلة ائتمان : اذا رضى الاشخاص بسهولة التعامل بالكمبيالة
فذلك لعلهم انهم يستطيعون عند احتياجهم الى مال حاضر للعثور على مقرضين
عن طريق تنازلهم عن جزء من قيمتها الاسمية (خصم) على ان يحل القرض
عن المستفيد في استلام القيمة الاسمية عند الاستحقاق . وتقوم الكمبيالة
بهذا الدور لانها تمثل ضمانا كافيا وذلك للسببين الاتيين :

١) في اغلب الاحيان تنشأ الكمبيالة لتغطية عملية تجارية .

ب) بمجرد قبول الكمبيالة من المسحوب عليه فانها تحصل توقيعها
وكذلك توقيع الساحب ويعتبر كل من وقع على الكمبيالة مسؤولا مسؤولية
تضامنية عن الدين .

٢ - السند الاننى يتمثل السند الاننى في شكل تعهد من الدين بدفع
مبلغ معين من المال في تاريخ محدد الى دائنه او امره .

ويقوم السند الاننى بنفس الوظائف التي تقوم بها الكمبيالة ولكن من
ناحية قيامه بدور وسيلة ائتمان فانه يمثل ضمانا من الكمبيالة وذلك لانه لا
يحمل الا توقيع واحد عند انشائه غير ان كل تظهير ياتي عليها بعد ذلك
يضيف ضمانا جديدا .

٣ - ورقة البنكنوت : هي صك تصدره احدى مؤسسات الائتمان
تتعهد بان تدفع عند الاطلاع الى حامله وبناء على طلبه مبلغ محدد . وتختلف
ورقة البنكنوت عن الكمبيالة في ان هناك ضمانا واحد للورقة الاولى وهو
البنك الذي اصدرها ويتمثل الضمان فيما يحتفظ به هذا البنك من رصيد
معدنى ، كما انها تتداول بين الناس دون حاجة الى تظهيرها وتقوم بابراء
ذمة المدين من الدين بمجرد تسليمها الى الدائن ، بعكس الكمبيالة فلا تبرا

ثمة الدين من الدين اذ ما ظهرها الى دائنة الا اذ قام المسحوب عليه بعداد قيمتها .

٤ - الشيك : لا يمثل الشيك من الناحية العامة حصة ائتمان ولكنه امر يصدره من له حساب في أحد البنوك (المساحب) الى هذا البنك بأن يدفع الى شخص معين جزءا من المبالغ المقيد في حسابه . ويتشابه الشيك في شكله العام مع الكمبيالة تستحق الدفع عند الاطلاع ، فنجد المساحب الذي يصدر الامر بالدفع ، والمسحوب عليه الذي يحتفظ لديه المساحب بأمواله ، والمستفيد الذي قد يكون المساحب نفسه ، ومن الممكن تداول الشيك من شخص لآخر بدون أى تطهير . ومن الملاحظ ان فترة وجود الشيك في التداول قصيرة نسبيا عن الكمبيالة ولكن اختفائه من التداول لا يجر الى اختفاء المبلغ المودع لدى المسحوب عليه لان كل شيك يقدم الى البنك لا يؤدي غالبا الى سحب قيمته وكل ما هنالك تحويل قيمته من اسم شخص الى اخر .

اهم عمليات الائتمان قصيرة الاجل :

تتخصص بعض الهيئات فى توزيع الائتمان وتقوم بدور الوسيط بين المدينين والمقرضين ويحلون محل المدينين فى صفتهم كمقرضين ازاء من يبحثون عن اموال حاضرة وهذه الهيئات هى البنوك . وتقوم البنوك بعمليات كثيرة فى مجال النشاط الاقتصادى ، الا ان أهم ما تقوم به فى سبيل الائتمان قصير الاجل ما يأتى :

١) عمليات الخصم

- ب) قروض قصيرة الاجل بضمان أوراق مالية .
- ج) قروض قصيرة الاجل بضمان أوراق تجارية .
- د) قروض بضمان بضائع .
- هـ) منح قروض فى شكل حساب جارى .
- و) قبول الكمبيالات .
- ز) قروض قصيرة الاجل للحكومة .
- وستتكم الان على هذه العمليات .

١ - الخصم

تشغل عمليات الخصم مكانا هاما في نشاط البنوك التجارية ، اذ يشتري البنك نقدا احدى الاوراق التجارية التي لم يحسن بعد استحقاقها . ولهذه العملية أهمية خاصة بالنسبة للتجار ورجال الاعمال الذين يحتاجون الى نقود سائلة وهم يمتلكون احدى الاوراق التجارية (كبيالة أو سند ائني) عندئذ يستطيع الشخص منهم ان يخصم الورقة التجارية بالبنك الذي يتعامل معه فيدفع له البنك قيمتها الحالية التي تقل عن قيمتها الاسمية ويسمى الفرق بين القيمتين « أجيو » ويمثل ربحا للبنك ، وتختلف قيمته تبعا للفترة بين تاريخ الخصم وتاريخ الاستحقاق .

وتتيح عملية الخصم لرجال الاعمال السهولة في تصريف منتجاتهم مقابل الحصول على ورقة تجارية يتمهد فيها المشتري بسداد الثمن بعد عدة شهور لانهم لا يعلمون انه عند احتياجهم الى نقود حاضرة يمكنهم خصم ما يحتفظون به من اوراق تجارية أو بعضها . كما يستطيع البنك استثمار على الفرق بين سعر الفائدة التي يدفعها اصحاب الودائع ومعدل الخصم الذي يشتري به الاوراق التجارية . ويعمل البنك في مجال الائتمان على امتصاص الاموال ممن لا يحتاجون اليها بقصد اعادة توزيعها على من يحتاجون اليها ولكنه يأخذ في الاعتبار ان تسمح تواريخ استحقاق الاوراق التي يقوم بخصمها على اموال سائلة تهء له امكان مواجهة طلبات المودعين لسحب مودعاتهم . على أن البنك التجاري يستطيع من ناحية اخرى - عند حدوث عجز في امواله السائلة - من اعادة خصم بعض الاوراق التجارية التي يمتلكها لدى البنك المركزي .

يثق البنك في الكبيالات التي تقدم اليه لخصمها اكثر من ثقته في السندات الاتنية وذلك لان الكبيالات التي تحمل على الاقل توقيعين يمثلان ضمانا للبنك بالإضافة الى التظاهرات التي تكون موجودة ، كما ان الكبيالة تنشأ دائما بناء على عملية شراء وبيع ، والمشتري سواء كان من رجال الصناعة أو تاجر جملة أو تاجر تجزئتيتمكن من بيع ما اشتراه بعد فترة من الزمن طالبت أو قصرت وعندئذ يحصل على اموال تكفي لمواجهة تمهدياته ، ومعنى هذا ان الكبيالة تمثل من وجهة نظر البنك ضمانا كافيا لاستخدام الائتمان الذي يمنحه لرجال الاعمال .

وليس معنى هذا ان عملية الخصم لا تنطوى على بعض المضاطرة بالنسبة للبنك . فعملية الشراء والبيع التي تقوم عليها لا تمثل ضمانا كافيا

الا اذا اكد البنك ان المشتري سيتمكن من تحقيق ربح عند بيعه السلع التي اشتراها أو بيعها بدون خسارة على أقل تقدير - ولذلك لا يقوم البنك بخضم كل ما يقدم اليه من كمبيالات ، فهو يرفض خصم كمبيالات الجاملة مثلا وتلك التي تصحبها احدى الشركات القايضة على فروع لها - ولتجنب المخاطرة التي يتعرض لها البنك في حالة اعسار المدين يلجأ البنك الى تقدير الحد الأقصى لكمية الائتمان التي يمنحها لكل عميل كما يوزع الائتمان على أكبر عدد من العملاء ، وبذلك ينخفض احتمال ضياع احدى القروض ، وتوزيع القروض لا ينصرف فقط الى العملاء ولكنه يشمل كذلك فروع النشاط الاقتصادي حتى اذا ما تعرضت احدى أوجه الانتاج الى أزمة طارئة قلت خسارة البنك عما اذا تركزت قروضه في ناحية واحدة من نواحي النشاط الاقتصادي .

وتؤدي عملية خصم الاوراق التجارية الى ضمان نسبة عالية من السيولة لرؤوس الاموال فالبank يراعى دائما عند استثماره لودعات عملائه تحقيق ربح من وراء هذه العملية مع عدم تجميد رؤوس الاموال في استثمارات طويلة حتى يتمكن من تلبية طلبات المودعين لسحب اموالهم حتى في حالة تعدد هذه الطلبات نتيجة لحدوث احدى الظواهر الاقتصادية . فالورقة التجارية التي يقبل البنك خصمها لا تزيد المدة الواقعة بين اصدارها واستحقاقها عن تسعين يوما في اغلب الاحوال ، غير ان المستفيد لا يحمل الورقة الى البنك لخصمها بمجرد اصدارها ولكن بعد مضي عدة اسابيع . ولذلك تقل المدة الواقعة بين خصم الورقة وتاريخ استحقاقها عن ثلاث اشهر . وعلى هذا فالبank يحتفظ لديه في محفظة الاوراق التجارية بكمية كبيرة من الكمبيالات والسندات الاذنية تستحق كل ورقة منها في تاريخ ليس بالبعيد . ان تشبه الثمرة القريب جنيها بل ان جزءا منها يتم نضجه كل يوم أو كل اسبوع ، يستطيع البنك ان يسترد يوميا جزءا من امواله بفضل الاوراق التي تستحق ولهذا يشبه البنك خزان له قناتان للتوصيل :

١ - مودعات العملاء .

٢ - الاوراق التجارية التي تستحق .

وقناتان للتصريف :

١ - خصم الاوراق التجارية .

٢ - الشيكات التي سحبها المودعون .

وعلى البنك ان يراقب دائما ضمان الامان لهذه القنوات الاربع فاذا اتضح له ان معينة من النقود اوشك النفاذ عمل بوسائله الخاصة على

اجتذاب مودعات جديدة أو تحديد كمية الاوراق التجارية التى يطلب العملاء خصمها .

معدل الخصم : يقصد بمعدل الخصم الثمن الذى يقبل مقدم الورقة التجارية ان يدفعه مقابل الخدمة التى يقدمها له البنك عند خصمه الورقة ويتقبر هذا المعدل فى حدود معينة تبعا لتغير ظروف العرض والطلب على رأس المال قصير الاجل . فالحد الاقصى لمعدل الخصم يحدده متوسط الارياح التى تحققها المشروعات الصناعية والتجارية ، اذ ان صاحب المشروع يفاضل بين انتاجية رأس المال الذى يطلب اقتراضه وبين ما يدفعه مقابل حصوله عليه . اما الحد الأدنى لمعدل الخصم فيحدده سعر الفائدة الذى يدفعه البنك لاصحاب الودائع لديه مضافا اليه نسبة مئوية من المصاريف العمومية للبنك .

٢ - قروض قصيرة الاجل بضمان أوراق مالية :

تقرض البنوك التجارية عملاءها قروضا قصيرة الاجل مقابل ايداع اوراق مالية لديها . وهذه العملية تنطوى على فائدة بالنسبة للعميل اذ يتمكن من الحصول على ما يحتاج اليه من نقود سائلة لفرض المعاملات مع استمرار ملكيته للاوراق المالية دون ان يضطر لبيع هذه الاوراق اذ قد تكون اسعارها فى البورصة منخفضة واذا كان خصم الاوراق التجارية لا يقوم به سوى رجال الاعمال والتجارة . فان الاقتراض بضمان الاوراق المالية كما يقوم به التجار يستطيع غيرهم من الاشخاص العاديين كالموظفين وأصحاب المهن الحرة القيام به كذلك . وكل ما هنالك ان يثبت طالب القرض ملكيته للاسهم والسندات التى يقدمها للبنك لضمان هذا القرض .

وتبدو هذه العملية شديدة الاغراء للبنوك التجارية على القيام بها بسبب الضمان الذى يضعه العميل تحت تصرف البنك ، فاذا توقف المقرض عن سداد قيمة القرض عند استحقاقه كان للبنك الحق - عند توافر شروط معينة - فى بيع الاوراق المالية وتحصيل القرض من ثمن البيع ، ولذلك فان البنك لا يقرض سوى جزءا من قيمة الاوراق المودعة لديه تتراوح بين ٥٠ % ، ٧٠ % تبعا لحالة السوق ونوع الاوراق المقبضة كضمان . يضاف الى ذلك ان سعر الفائدة الذى يطلبه البنك يكون مرتفعا عن معدل خصم الاوراق التجارية .

ولكن القرض بضمان أوراق مالية لا يحقق للبنك السيولة التى يحققها خصم الاوراق التجارية ، اذ يجب على البنك - فى كل لحظة - مواجهة طلبات المودعين لسحب مودعاتهم ، ولن يتثنى له ذلك الا اذا تمكن من سرعة تحويل بعض اصوله الى نقود حاضرة وعن طريق اعادة خصم الاوراق.

التجارية لدى البنك المركزى ويستطيع البنك التجارى تحقيق السيولة اللازمة على عكس الاوراق المالية (التى يحتفظ بها كضمان لقرض) فانه لا يستطيع التصرف فيها او ايداعها لدى هيئة اخرى للحصول على قرض بضمانها .

٣ - قروض قصيرة الاجل بضمان اوراق تجارية :

فى هذه الحالة يتكون الضمان من اوراق تجارية . وفى حالة عدم سداد الدين تصبح هذه الاوراق ملكا للبنك ويقوم المسحوب عليهم بسداد قيمتها الى البنك عند استحقاقها . وهى تختلف عن عملية الخصم من هذه الناحية فى ان الكمبيالات المخصومة تؤول ملكيتها للبنك بمجرد سداد البنك لقيمتها الحالية الى المقرض .

٤ - قروض قصيرة الاجل بضمان بضائع :

تقبل البنوك التجارية اقراض عملائها مقابل ايداع بضائع اما فى مخازن عمومية واما فى مخازن يمتلكها البنك - ويتم هذا الشكل من الائتمان فى فرنسا عن طريق خصم شهادات ايداع البضائع Warrants اذ تعطى المخازن العمومية (مخازن ضخمة انشأتها الشركات او الغرف التجارية) لمن يودع لديها سلعا . ايضا لا تثبت فيه كمية السلع المودعة . وتفصل شهادة الايداع عن الايصال وتقدم الى احد البنوك التجارية لضمان القرض المطلوب ولن يخشى البنك اختفاء السلع الضامنة للقرض لان مالكيها لا يستطيع سحبها من مخازن الايداع او بيعها دون تقديم الايصال وشهادة الايداع او تظهيرها .

٥ - فتح اعتماد فى شكل حساب جارى :

فى هذه الحالة يمنح البنك احدا عملائه - الذى دثق فى قدرته على الوفاء - الحق فى سحب شيكات عليه لغاية مبلغ محدد من المال ولدة معينة من الزمن دون ان يكون لهذا العميل رصيد نقدي فى حسابه الجارى . ويسمح هذا الحق لرجال الاعمال والمقاولين الذين لا يمتلكون نقدية حاضرة تكفى لتمويل العمليات التى يقومون بها . وكلما انجز كل منهم جزءا من العملية التى اتفق على اتمامها دفع اليه قيمة ما انجزه فيتمكن من سداد القرض الذى سبق ان حصل عليه من البنك عند سحبه شيكات على المكشوف . والاعتماد الذى يفتح للعميل فى هذا الشكل لا يعتبر قرضا ولكنه وعد من جانب البنك بمنح القرض الذى يتحقق بالمقدار من النقود الذى يسحبه العميل ولذلك فان قيمة القرض غير محددة وتختلف تبعاً لكمية الشيكات التى يسمح بها العميل على البنك وتبعاً لما يقوم بسداده الى البنك خلال فترة فتح

الاعتماد • ولا تمنح البنوك هذا النوع من الائتمان الا بعد دراسة دقيقة
لميزانية الم شروع والتأكد من أن القرض سوف يستعمل لتمويل عملية تجارية
قصيرة الأجل •

وهذا الشكل من الائتمان يؤدي الى خلق قوة شرائية جديدة في
المجتمع حيث ان الشيكات التي يسحبها العميل لم يقم بايداع ما يقابلها ، ولو
انه سيرد هذه المبالغ من الفائدة المستحقة عليها •

٦ - قبول الكمبيالات

في هذا الشكل من اشكال الائتمان لا يقرض البنك نقودا الى عملائه
ولكنه يقرضهم قرضا غير مباشر عن طريق الكمبيالات المسحوبة عليهم
وتستعمل هذه الطريقة في تمويل عمليات التجارة الخارجية ، فالبايع
لا يعرف المشتري ولا يستطيع تقدير قدرته على الوفاء بالدين وبذلك لا يفامر
بائتمان على ائتمان البضائع المباعة اليه ، ولكن عند توقيع أحد البنوك على
الكمبيالة المسحوبة على المشتري أصبحت أكثر قبولا من جانب البائع •
ويحصل البنك على عمولة نظير قيامه بقبول الكمبيالة ، ولا تقوم البنوك
بمفردها بقبول الكمبيالات ولكن هناك هيئات تتخصص في هذا العمل « بيوت
قبول » تمنح ضمانها مقابل حصولها على عمولة •

٧ - قروض قصيرة الأجل للحكومة :

تقوم الحكومة في الاوقات العادية (عدا فترات الحروب والتضخم)
بتمويل انفاقها عن طريق ما تحصل عليه من ضرائب • ولكن قد يحدث أن
لا تستحق حصيلة الضرائب مع فترات النفقات الحكومية مما يؤدي الى
وجود عجز في الميزانية النقية للحكومة لفترة قصيرة لذلك تقوم الحكومة
بإصدار اذون خزانة حتى تتمكن من مواجهة الحاجة الى نقود حاضرة ،
تكتتب البنوك في الجانب الاعظم منها لأنها تجد فيها وسيلة مضمونة
لاستثمار أموالها خصوصا وانها تستحق بعد فترة قصيرة من الزمن •

الائتمان طويل الاجل

لا تقوم البنوك التجارية بعمليات الائتمان قصير الاجل فقط ولكنها تقوم كذلك بالائتمان طويل الاجل الذى يتضمن تجميد بعض اموالها لدى المقترضين خلال فترة من الزمن قد تمت بضع سنوات . والموارد التى يستقى منها البنك الاموال اللازمة للاستثمار طويل الاجل ، تختلف عن تلك الخاصة بالاستثمارات قصيرة الاجل ، فلو كانت اموال البنك تأتى من مودعات الافراد وتستحق الاداء عند الاطلاع كان البنك شديد الحرص فى استثمار هذه الاموال حتى لا يقع فى مأزق عدم الوفاء بتعهداته ازاء المودعين ، ولكن البنك لا يقتصر فى تكوين امواله على مودعات الجمهور فى شكل حسابات جارية اذ لديه وسائل اخرى تمده بالمال اللازم للاقراض طويل الاجل .

ويعتبر رأس مال البنك اول هذه الموارد ويبلغ رقما ضخما فى البنوك الكبيرة ولكن يستعمل جزء منه فى الحصول على ما يلزم البنك من مباني وعقارات واثاث ويستطيع البنك استثمار ما يتبقى بعد ذلك فى قروض طويلة الاجل يضاف الى ذلك أن البنك يمتلك احتياطات تمثل جانبا هاما من خصوم ميزانيته وهى المبالغ التى يستقطمها فى آخر كل سنة من الارباح التى يحققها ولا يقوم بتوزيع هذه الاحتياطات على المساهمين فتبقى فى حوزته ولذلك يتيسر استثمارها فى منح قروض طويلة الاجل .

ويحصل البنك كذلك على مودعات الافراد لاجال طويلة وهى مبالغ يتركها اصحابها لدى البنك ولا يقومون بالسحب منها الا بعد عدة سنوات من تاريخ الابداع ويدفع البنك لاصحاب هذه الودائع اعلى من تلك التى يدفعها لاصحاب الودائع قصيرة الاجل ، ومن شأن هذه الودائع طويلة الاجل أن تتيح للبنك فرصة اقراضها لاجال طويلة كذلك .

واذا اراد البنك زيادة موارده من الاموال لاجال طويلة كان فى امكانه اصدار مستندات مثل تلك المستندات التى تقوم باصدارها الشركات الصناعية . فاذا ما اكتب فيها الجمهور فانه يضع تحت تصرف البنك مبالغ ضخمة يستطيع توجيهها نحو الاقراض طويل الاجل حيث ان قيمة هذه المستندات لا ترد الى اصحابها الا بعد انقضاء عدد من السنين .

وبجانب هذه الموارد التى يخصص البنك حصيلته منها للائتمان طويل الاجل يتمكن البنك من توجيه جزء من المودعات قصيرة الاجل نحو القروض لاجال طويلة بشرط أن لا يكون هذا الجزء سوى نسبة ضئيلة من مجموع هذه المودعات اذ من غير المحتمل أن يهرع جمهور المودعين الى البنك طالبين

استرداد مودعاتهم فى نفس اليوم . لذلك يحتفظ البنك فى خزائنه بكمية من النقود تكفى لمواجهة طلبات عملائه الجارية ويوجهه اغلب الجزء الباقي من مودعاتهم نحو الاقراض قصير الأجل وهو الذى تكلمنا عنه فى الفصل السابق . أما ما يتبقى بعد ذلك وهو ما يقدر بحوالى ١٠٪ أو ١٥٪ فيستطيع البنك استثماره فى قروض طويلة الأجل .

وهكذا يستطيع البنك منح قروض طويلة الأجل عن طريق استخدام جزء من رأس ماله والاحتياطيات التى يكونها والمعدات التى قد يصدرها والودائع لأجال وجانب من الودائع قصيرة الأجل . وهذه العمليات تيسر للبنك الحصول على عائد أكبر من ذلك العائد الذى يحصل عليه من الاقراض قصير الأجل وتنقسم القروض طويلة الأجل الى قروض تجارية وقروض صناعية .

فالقروض التجارية طويلة الأجل تتجه نحو تمويل رأس المال المتداول بعض المشروعات التى تتميز أعمالها بطول الفترة التى تفصل بين البائع والمشتري كما هو الحال فى التجارة الخارجية إذ أن خصم الأوراق التجارية لمدة تسعين يوما فى هذه الحالة لا تكفى لتمويل هذا النوع من العمليات كما أن دوران رأس المال المستقل فى هذه المشروعات يتطلب مدة أطول من تسعين يوما قد تبلغ أو تتعدى فى بعض الأحيان سنة . وإذا رفضت البنوك منح القروض اللازمة لتمويل عمليات التجارة الدولية كان من الصعب على الأفراد والمؤسسات مواصلة هذا الفرع من النشاط الاقتصادى . كما تمنح للقروض التجارية طويلة الأجل لبعض المشروعات الصناعية لتمويل مصروفاتها الجارية حتى تتمكن من الانتاج . والنوع المميز لهذه القروض هو ما تمنحه البنوك من أموال لشركات التعدين والتعقيب عن البترول لدفع أجور العمال والموظفين حتى يستطيع استخراج البترول وتصريفه فى أسواق العالم .

أما القروض الصناعية طويلة الأجل فأنها تمنح لمنظمى المشروعات الذين يرغبون فى زيادة القدرة الانتاجية لمشروعاتهم ولكنهم لا يمتلكون رأس المال اللازم لتوسيع المشروع . كما تمنح القروض طويلة الأجل لأحد المخترعين الذى توصل الى اكتشاف طريقة جديدة لانتاج إحدى السلع ولكن تعوزه الوسيلة المالية لاستغلال اختراعه ووضعه موضع التنفيذ . فى هذه الحالات يلزم منظم المشروع والمخترع كمية من الأموال توضع تحت تصرف كل منهما لعدة سنوات على أن تمتد بعد ذلك من الأرباح التى يحققها المشروع . وهنا لا توجه القروض نحو تمويل رأس المال المتداول فى المشروع ولكن للحصول على العدد والآلات والسلع الانتاجية التى يمتد

بقاؤها مدة طويلة من الزمن . ومما لا شك فيه أن منظم المشروع أو المخترع يستطيع أن يلجأ إلى الجمهور لاقتراض ما يلزمه من الأموال عن طريق إصدار مسندات مثلا . ولكن الجمهور قد لا يعرف من أمر هذا المخترع أو منظم المشروع شيئا . فإذا كان الأمر كذلك أصبح البنك الملجأ الأخير لتمويل مثل هذه العمليات بعد دراسة جدية للمشروع المقترض وامكانياته لسداد القرض عند استحقاقه . ويقدم البنك مساعدته للمشروع في صورة قرض طويل الأجل .

وتتخذ القروض طويلة الأجل التي تمنحها البنوك لعملائها من المشروعات الصناعية والتجارية ثلاثة اشكال مختلفة .

(أ) قد تمنح القروض في شكل مبلغ معين من المال لمدة محددة من الزمن عندئذ يعلم المقترض قيمة ما يقع على عاتقه من أعباء خلال مدة القروض . ويتم سداد القروض اما دفعة واحدة في نهاية المدة المتفق عليها ولما على عدة دفعات تشمل كل دفعة جزءا من القروض والفائدة المستحقة ويتيح الطريقة الأخيرة للمقترض التحرر من الدين عن طريق الأرباح التي يحصلها كل سنة وكذلك يتخلص نهائيا من القروض في نهاية المدة المحددة . وفي هذه الحالة يحتسب الاستهلاك المالي للقرض بطريقة تتفق مع استهلاك الأصول الثابتة التي استخدمت الأموال المقرضة للحصول عليها .

(ب) كما تمنح القروض الطويلة الأجل في شكل آخر أكثر مرونة عن طريق فتح اعتماد وفي هذه الحالة يتعهد البنك بأن يدفع تحت تصرف المقترض مبلغا معينا من المال لمدة محددة من الزمن . فإذا فرضنا أن أحد البنوك قد فتح اعتماد العملية بمبلغ عشرين ألف جنيه لمدة سنة استطاع هذا العميل أن يسحب في حدود هذا المبلغ ما يحتاج اليه من مال لسداد ما يشتره من آلات سواء لتطوير وسائل الانتاج أو لتجديدها .

(ج) في بعض الأحيان قد يكون القرض طويل الأجل مستترا في شكل قروض متتالية قصيرة الأجل ويظهر هذا النوع من القروض في حالة اقامة المعاني ، إذ يسحب المقاتل على صاحب المبنى كمبالة لمدة تسعين يوما يقوم بخصمها في البنك وتتجدد هذه العملية كل ثلاثة أشهر خلال المدة التي تستغرقها عملية البناء التي قد تطول لمدة ثلاث أو أربع سنوات .

وقد يحدث أن يكون القرض طويل الأجل ، على بياض en blanc أي بدون ضمان حقيقي اللهم الا درجة يسر المقترض ، ولكن البنك في هذه الحالة يتحمل مخاطر جسيمة ، على أنه - قبل منح القرض - يقوم بفحص ميزانية المشروع فحصا دقيقا لمعرفة مدى الضمان الذي تقدمه أصول هذا المشروع ومستوى الأرباح السنوية التي يحققها .

خلق الائتمان

أوضحنا في الصفحات السابقة أن الجانب الأعظم من عمليات الائتمان تقوم به مؤسسات متخصصة وهي البنوك التجارية ، وجاءت هذه البنوك بشكلها الحالي نتيجة لتطور طويل بطيء ، فالشخص وجد من الضروري عليه - لمواجهة احتمالات المستقبل - الاحتفاظ بكمية من النقود في شكل سائل ولكنه كان يخشى عليها من الضياع أو من السرقة وخصوصا إذا كان لزاما عليه أن يتغيب عن موطنه فترة ممن الزمن . لذلك فإنه يعهد بها إلى أحد الصيارفة أو الصانفين or Revre بفرض المحافظة عليها إلى حين عودته . وكان المودع يحصل على إيصال يسجل به قيمة الوديعة على أن يكون من حقه استردادها عند الطلب .

ولكن المودع لديه كان لا يجد مبررا لترك ودائع الأفراد عاطلة دون استثمار . ولذلك كان يقوم - تحت مسئوليته - باقراضها للخير لفترة من الزمن أقصر من فترة الإيداع أخذا في الاعتبار أن تكون تواريخ الاستحقاق متتالية بحيث تتيح له الحصول على كمية من النقود تكفي لمواجهة طلبات المودعين . وكان الصيارفة يحققون أرباحا من هذه العملية . إذ كان أصحاب الودائع يدفعون اليهم مقابل المحافظة على أموالهم ، كان المقترضون يدفعون اليهم مقابل الحصول على القروض .

كانت هذه الصورة الأصل في نشأة البنوك ومنها يظهر أن البنك يأخذ دور الوسيط بين من يملكون نقودا سائلة وبين من يرغبون في الحصول على حق - استعمالها - في الحال ، أو بعبارة أخرى يتيح للنقود الانتقال من شخص إلى آخر ، وتقيد مودعات الأفراد في جانب الخصوم من ميزانية البنك . وتظهر القروض التي يمنحها للخير في جانب الأصول ، وحين تنتشر في المجتمع مؤسسات الائتمان ويقل الناس على التعامل معها ، كان إيداع نقود قانونية بها لا يمثل إلا نسبة ضئيلة من مجموع معاملاتها ، فالتاجر الذي يلجأ إلى البنك للحصول على قرض لا يحصل في أغلب الأحوال على نقود حقيقية ولكنه يقنع بالحصول على صكوك أو يفتح حساب باسمه ، له حق السحب منه في حدود معينة ولفترة محددة . فإذا كان النظام السائبر هو نظام النقود المعدنية فإن هذه الصكوك والحسابات التي تمثل تعهدا بسداد مبالغ من النقود ليسد ما عليه من التزامات . ولكن من ناحية أخرى فإن الدائن يقبل عادة مثل هذه الصكوك من مدينه ولا يطالب بالحصول على ما تمثله من نقود معدنية ، إذ أنه يعهد بهذه الصكوك إلى البنك الذي يتعامل معه ليقيد قيمتها في حسابه الجاري ويأخذها عند عت في المجتمع ظاهرة

استخدام الأوراق النقدية والتحويلات الحسابية ، فان صكوك الائتمان هي التي تتداول وتحل محل النقود التي تمثلها وعندئذ يمكن القول ان التعامل يتم على أساس النقود النائية Represents de monsie وليس النقود نفسها .

ومنذ مدة طويلة كانت قيمة الأوراق النقدية المتداولة والمودعات في البنوك - حتى في الدول التي تأخذ بنظام النقود الورقية القابلة للصرف - تفوق بكثير قيمة الاحتياطي المعنى ، أى ان النقود النائية كانت تتمدى ما يمثلها من نقود حقيقية . ومن هنا يتبين ان قيمة الأوراق النقدية التي أصدرتها البنوك كانت أعلى مما كان لديها فعلا من نقود قانونية وبذلك تكون قد عملت على خلق وسائل اضافية (نقود وثيقة في حالة النقود الورقية ، ونقود كتابية scripturale في حالة الحسابات الجارية) من شأنها تسهيل المبادلات بين الافراد ولتوضيح دور البنوك في هذا المضمار ، نفترض ان أحد البنوك منح قرضا الى أحد رجال الأعمال (أ) حتى يتمكن من شراء ما يحتاج اليه من مواد خام من (ب) وأن (ب) يحصل على بعض السلع الاستهلاكية من (ج) وهو بدوره يقبل تملية حسابه الجارى بقيمة تعيحاته . ولكن (ج) يحصل على مشترياته من (أ) مقابل ممداد القيمة من حسابه الى حساب هذا الأخير عندئذ تظهر هذه العمليات ، بفضل تدخل البنك - وكأنها مبادلة ثلاثية تمت دون استخدام النقود بين كل من أ ، ب ، ج . ومن هذا الافتراض البسيط نصل الى الاهمية الحقيقية للبنوك التجارية وقدرتها على خلق النقود الكتابية أو الائتمانية . فاذا كانت المبادلات في المجتمع تتم على أساس ممداد ربح قيمتها بانتقال النقود من شخص الى آخر وثلاثة الارباع عن طريق التحويلات الحسابية ، فان البنوك تستطيع اذا وجد لديها ١٠٠ر٠٠٠ جنيه من النقود المعينية منح قرض في حدود ٤٠٠ر٠٠٠ جنيه .

وكل عملية ائتمان تؤدي الى ايجاد وحدات نقدية جديدة طبقا لراي Hartley withers الذي يقول Loans make Deposits فاذا أودع أحد العملاء كمبيالات للخصم لدى أحد البنوك قيمتها ألف جنيه ، فان حساب هذا العميل يجعل دائما بمبلغ ألف جنيه وحساب محفظة الأوراق التجارية بالبنك مدينا بنفس القيمة . ويدون شك سوف يسحب العميل جزءا من رصيده الدائن - الذي تولد عن عملية الخصم - لممداد مصاريفه العمومية من اجور عمال وخلافه مما يترتب عنه توبان هذا الرصيد تدريجيا . ولكن اختفاء الرصيد الدائن لهذا العميل في البنك لا يستطيع انخفاض الارصدة الدائنة في نفس البنك أو في البنوك الاخرى لان العميل لا يطلب نقودا حقيقية ولكنه يقوم بمسحب شيكات أو تحرير حوالات حسابية لامر مورنيه الذين تعلى حساباتهم لدى بنوكهم بنفس القيمة . وتتم العملية بنفس الصورة ولو ان

العميل لم يودع ورقا تجارية للمخضم ولكنه منح قرضا من البنك . وعلى هذا فان الرصيد الدائن للعميل يأتي من ناحية مودعاته في شكل نقود قانونية أو كويونات أو أوراق تجارية للحصول أو القروض التي يمنحها البنك لياه وهذه القروض - بدورها - تسد مصدرها عن ناحيتين ، من ناحية مودعات الافراد في شتى صورها (نقود قانونية ، كويونات ، أوراق تجارية للحصول) ومن ناحية قدرة البنوك التجارية على اصدار القرض ، التي تعتمد على مدى استعمال الشيكات والتحويلات الحسابية بين افراد المجتمع وهي التي يقرب عليها عدم انتقال النقود من يد الى اخرى ومن الواضح ان قدرة البنوك على اصدار القرض ، تختلف من بلد الى اخر وتتغير في كل بلد طبقا للثقة أو عدم الثقة التي تسود بين الناس من فترة الى اخرى وتعتمد على كمية النقود السائلة التي يجب ان تحتفظ بها البنوك لمواجهة طلبات عملائها من النقود القانونية . وهذا الاحتياطي النقدي يتكون من النقود الموجودة في خزائن البنوك والارصدة التقيدية الحاضرة لدى المراسلين والأوراق التجارية القابلة للقطع لدى بنك الاصدار ، ويعتبر هذا الاحتياطي النقدي « البنود النقديّة Monnaie sence » للنقود الائتمانية .

ومن الملاحظ وجود علاقة نسبية - تكاد تكون ثابتة في كل بلد - بين كمية النقود القانونية وكمية النقود الائتمانية وهذا نتيجة للثبات النسبي لكل من التصرفات التقيدية للعملاء والاسس المهنية للبنوك التجارية ، فالقروض التي يمنحها البنك في شكل حسابات مفتوحة لصالح العملاء لا تؤدي الى اجراء مقاصة مع البنوك الاخرى الا اذا لجأ أصحاب هذه القروض الى صداد التزاماتهم للغير عن طريق التحويلات الحسابية ولم يقوموا بسحب أرصدتهم في شكل سائل ، وهنا تفرض التصرفات التقيدية للعملاء سيادتها ، فاذا كانت المعاملات بين افراد المجتمع تبلغ مائة جنيه يسدون منها ٥٠ جنيه في شكل سائل ، ٥٠ جنيه عن طريق التحويل من حساب المدين الى حساب الدائن استطاع البنك التجاري تقديم قروض لعملائه تبلغ ٢٠٠.٠٠٠ جنيه في حين انه لا يمتلك في شكل سائل غير ١٠٠.٠٠٠ جنيه ولكن اذا تغيرت عادات المجتمع وأصبح يسد ١٠ جنيهات في شكل سائل ، ٩٠ جنيه بالتحويلات الحسابية فان البنك - بنفس كمية النقود السائلة وهي ١٠٠.٠٠٠ جنيه - يستطيع منح قروض تبلغ مليون جنيه . وبالعكس اذا توسع افراد المجتمع في سداد ديونهم في شكل سائل ، فان قدرة البنك على خلق الائتمان سوف تضيق وعلى هذا يمكن القول ان البنك - وحده - لا يخلق النقود الكتابية ولكن بالاشتراك مع عملائه الذين يعتمد الواحد منهم على الآخر في هذا الشأن . كما ان الترابط الذي يقوم بين البنوك التجارية في نفس المجتمع يؤثر في قدرة كل بنك على خلق الائتمان ، فالبank عندما يمنح قرضا لعميل يعلم ان الجزء من هذا القرض الذي طالب العميل

تحويله الى حساب دائته فى بنك آخر لا يؤدي الى مديونية البنك الاول طالما
البنك الثانى يسيير على نفس سياسة منح القروض ولذلك تكاد أن تتساوى
وقه لدى البنوك الأخرى مع التزاماته .

مما تقدم نعتبر البنوك التجارية الاجهزة المالية الوحيدة التى تتعامل
فى الودائع تحت الطلب ولهذا يهتم رجال الاقتصاد بالدور الذى تقوم به
البنوك فى خلق وسائل دفع جديدة أو كمية من النقود فى المجتمع .

وتمثل الودائع التزاما فى ذمة البنك . فإذا أودع شخص فى بنك
البنوك ألف جنيه معنى ذلك أن البنك أصبح مدينا للمودع . وتظهر هذه
العملية فى ميزانية البنك بأن تزداد النقدية الحاضرة فى خزائنه ، الأصول ،
مقابل زيادة ودائع الافراد لديه (الخصوم) . أما بالنسبة للمودع . فتقبل
ما فى خزائنه من نقدية حاضرة . مقابل زيادة ما لديه من ودائع حاضرة .
أى أن ما فى حوزته من نقود يظل كما هو لا يتغير .

وقد تزداد الودائع لدى البنك بوسيلة أخرى . فإذا افترضنا أن
رجال الأعمال أراد أن يقترض من أحد البنوك ألف جنيه لتمويل عملية شراء
كمية من المواد الخام ، فإن البنك يقوم بتعليق الحساب الجارى للمعتبر لديه
بهذا المبلغ . وعلى ذلك تتأثر ميزانية البنك بهذا القرض على النحو التالى

أصول البنك		خصوم البنك	
١٠٠٠	قروض	١٠٠٠	مودعات

أى أن رجل الأعمال هذا قد أصبح يمتلك ألف جنيه إضافية فى حساب
مودعاته الجارية بالبنك . دون أن تنخفض مودعات أى عميل آخر للبنك .
ومعنى ذلك أحداث زيادة فى كمية وسائل الدفع فى المجتمع . وهنا نتساءل
كيف نشأت هذه الألف جنيه الإضافية ؟ ومن الواضح أن البنك قد خلقها
بما أوفى من امكانيات فى هذا السبيل .

وقد يخلط الأمر بين قدرة بنك واحد على خلق مودعات وبين قدرة
الجهاز المصرفى بأكمله على التوسع فى كمية وسائل الدفع . لفهم هذا
الموضوع نفترض أن هناك مجتمع ليس به سوى بنك واحد تجارى ، وأن هذا
البنك ملزم بحكم القانون على الاحتفاظ باحتياطي من النقدية الحاضرة يعادل
١٠٪ من مودعات الافراد لديه لا يتعاملون الا بالشيكات . بمجرد انشاء
هذا البنك تظهر ميزانيته كما يلى :

١٠٠٠	مباني ومعدات	١٠٠٠	رأس المال
------	--------------	------	-----------

فإذا أودع شخص ألف جنيه في هذا البنك ، أدى ذلك الى زيادة النقدية من خزائنه والى زيادة التزامه ازاء المودع بنفس المبلغ . وحيث أن القانون يرفع البنك على الاحتفاظ باحتياطي نقدي مقداره ١٠٠ جنيه مقابل الالف جنيه المودعة لديه . فإن البنك يفكر في منح قروض لرجال الاعمال قيمتها ٩٠٠ جنيه . التي تمثل زيادة المودعات عن الاحتياطيات النقدية فإذا تقدم احد المشروعات يطلب اقتراض هذا المبلغ من البنك ووافق البنك على ذلك ، فإن المشروع لا يتسلم فعلا ٩٠٠ جنيه من البنك في شكل أوراق بتكونت لان البنك يفتح للمشروع حسابا جاريا لديه ويعطيه دفتر شيكات ليسحب ما يشاء في حسبه . القرض الذي منحه اياه . وعندئذ تظهر ميزانية البنك هكذا :

١٠٠٠	نقدية بالخزينة	١٠٠٠	مودعات
٩٠٠	قروض	١٠٠٠	رأس المال
١٠٠٠	مباني		
٢٩٠٠		٢٩٠٠	

ونفترض هنا ، أن هذا المشروع المقترض (رقم ١) سوف يحتاج الى الحصول على بعض المواد من مشروع اخر (رقم ٢) قيمتها ٩٠٠ جنيه ، فيقوم المشروع الاول بسحب شيك بهذا المبلغ لأمر المشروع الثاني . الذي يحمل الشيك الى البنك طالبا تعليه حسابه الدائن لديه بهذا المبلغ . في هذه الحالة يستبعد البنك المشروع الاول من قائمة المودعين ويضع محله المشروع الثاني ، أى أن هذا المشروع الاخير قد أصبح له في البنك ٩٠٠ جنيه مودعات ومعنى ذلك أن جملة المودعات لدى البنك لم تتغير لانفاق المشروع الاول القرض الذى حصل عليه . وعلى ذلك يمكن القول بأن أنفاق القرض لم يغير كمية المودعات القائمة بالبنك .

فإذا أعاد البنك النظر في حالته المالية ، اتضح له أن هناك فائضا لديه من الاحتياطي النقدي ، لانه ملزم بأن يحتفظ في شكل نقدي سائل بمبلغ ١٩٠ جنيه مقابل مودعات قدرها ١٩٠٠ جنيه في حين ان النقدية بخزائنه تساوى ١٠٠٠ جنيه ، أى أن هناك فائض من النقدية المساوئ تساوى ٨١٠ جنيه .

يستطيع البنك أن يقرضها بحيث أنها تساوى ١٠٪ بما يمنحه البنك من قروض ومعنى ذلك أن البنك يستطيع أن يقرض ٨١٠٠ جنيه بالإضافة الى ما سبق اقراضه وهو ١٩٠٠ جنيه ، وبعبارة أخرى يستطيع البنك أن يقرض ١٠٠٠٠ جنيه اذا كانت نسبة الاحتياطيات ١٠٪ والتفدية الحاضرة لديه ١٠٠٠ جنيه (التفدية الحاضرة فى مقلب نسبة السيولة التفدية) .

وعلى افتراض أن هذا البنك قد اقترض مبلغ الـ ٨١٠٠ الى ثلاثة مشروعات أخرى ، ظهرت ميزانيته بالشكل التالى :

مودعات		تفدية بالخرينة	١٠٠٠
المشروع الاول	١٩٠٠	قروض	٩٠٠٠
المشروع الثانى	٢٧٠٠	مبانى ومعدات	١٠٠٠
المشروع الثالث	٢٧٠٠		
المشروع الرابع	٢٧٠		
	١٠٠٠٠		
رأس المال	١٠٠٠		
	١١٠٠٠		١١٠٠٠

فى ارقام هذه الميزانية تتضح حقيقتان هامتان : الاولى ، ان جانبى الميزانية متساويان أى ان قيمة الاصول تساوى قيمة الخصوم ورأس المال ، والثانية ان الاجتياطات التفدية بالبنك تساوى ١٠٪ من المودعات .

وعلى ضوء ما سبق من توضيح فى حالة وجود بنك واحد ، نفترض الآن ان هناك بنكين فى المجتمع (بنك مصر والبنك الاهلى مثلا) بمعنى ان اغلب الافراد لديهم حسابا فى البنك الاول أو فى البنك الثانى . فاذا اودع مصنع السيارات نصر ١٠٠٠ جنيه فى بنك مصر ، تأثرت ميزانية البنك على النحو التالى :

بنك مصر

مودعات		تفدية بالخرينة	١٠٠٠
مصنع السيارات نصر	١٠٠٠		

وإذا أودع مصنع اسمنت ٢٠٠٠ جنيه في البنك الاهلى تأثرت ميزانية البنك هكذا :

البنك الاهلى

٢٠٠٠	تقديتة بالخزينة	مودعات
		مصنع اسمنت ٢٠٠٠

فإذا تخيلنا أن مصنع الاسمنت قد حصل على قرض قيمته ١٠٠٠٠ جنيه (عشرة الاف جنيه) من البنك الاهلى لشراء سيارات نقل من مصنع النصر وان المصنع الاول قد سدّد قيمة السيارات بشيك أودعه مصنع النصر في حسابه الجارى ، ظهرت هذه العملية في ميزانيتى البنكين كما يلى :

بنك مصر

١٠٠٠	تقديتة بالخزينة	مودعات
١٠٠٠٠	شيك على البنك الاهلى	مصنع السيارات نصر ١١٠٠٠

البنك الاهلى

٢٠٠٠	تقديتة بالخزينة	مودعات
١٠٠٠٠	قرض	مصنع الاسمنت ١٢٠٠٠

فإذا أقدم مصنع النصر على توسيع المشروع وحصل على قرض من بنك مصر قيمته ٨٠٠٠ جنيه (ثمانية آلاف) لشراء اسمنت من مصنع الاسمنت وانه سدّد القيمة بشيك أودعه مصنع الاسمنت بحسابه الجارى بالبنك الاهلى أصبحت ميزانيتا البنكين كما يلى :

بنك مصر

١٠٠٠	تقديتة بالبنك	مودعات
١٠٠٠٠	شيك على البنك الاهلى	مصنع السيارات نصر ١٩٠٠٠
٨٠٠٠	قرض	

البنك الاملى

مودعات	٢٠٠٠	تقنية بالخزينة	٢٠٠٠
مصنع الاسمنت	٢٠٠٠٠	شيك على بنك مصر	٨٠٠٠
		قروض	١٠٠٠٠

فى هذه الافتراضات السابقة ، لا نغيب عن بالنا حقيقة هامة وهى ان البنك لا يستطيع ان يتوسع فى خلق مودعات دون نهاية ، نظرا لان متطلبات الاحتياطيات التقنية تضع حدودا قصوى امام البنك فى منح قروض . كما ان ارسدة المقاصة ، فى النظام الاقتصادى ذى الاجهزة المصرفية المتعددة ، تحدد قدرة كل بنك تجارى فى التوسع فى خلق الائتمان . ولذلك لا يستطيع بنك تجارى بمفرده ان يتوسع فى سياسة الائتمان ، مع اتباع البنوك التجارية الاخرى سياسة تضيق الائتمان لتصوير هذه الحقيقة الهامة نفترض ان هناك عدة بنوك تجارية فى المجتمع بدأت جميعها نشاطها فى وقت واحد ، وان احد المشروعات الاقتصادية قد اودع بالبنك الاول ١٠٠٠٠ جنيه ، كانت نتيجة هذه العملية كما يلى :

البنك الاول

مودعات	١٠٠٠٠	تقنية	١٠٠٠٠
--------	-------	-------	-------

هنا يتضح ان هذا البنك لديه ٩٠٠٠ جنيه احتياطيات اضافية (يفرض ان الاحتياطيات التقنية ١٠٪) ولذلك يقلل البنك على منح قروض قيمتها ٩٠٠٠ جنيه وعندئذ تظهر ميزانيته هكذا :

البنك الاول

مودعات	١٠٠٠٠	تقنية	١٠٠٠
		قروض	٩٠٠٠

فى هذه الحالة يتضح ان هذا البنك فى مظهر طبيعى نظرا لان ما فى حوزته من تقنية حاضرة تمثل ١٠٪ من قيمة المودعات . فاذا اشترى المشروع الذى حصل على هذا القرض ، كمية من المواد الخام من مشروع اخر الذى اودع الشيك الذى حصل عليه فى البنك الذى يتعامل معه وهو البنك الاول . وفى هذه الحالة تظهر ميزانية البنك الثانى بالشكل التالى :

البنك الثاني

٩٠٠٠	شيك مصحوب على البنك	٩٠٠٠
------	------------------------	------

الا ان هذا الشيك الذي اودع بالبنك الثاني يمثل عتصرا من الاحتياطات النقدية وليس من المستطاع استخدامه لمواجهة التزامات البنك واهمها ما يسمح عملاؤه من شيكات - لذلك يحاول هذا البنك ان يحصل على قيمة هذا الشيك من البنك الاول ، ولكن حيث ان هذا البنك الاخير ليس في حوزته سوى ١٠٠٠ جنيه فانه لا يستطيع مواجهة هذا الشيك ويجد ان منحه قرضا قيمته ٩٠٠٠ جنيه كان خطأ كبيرا ، ولكن اذا كان البنك الثاني قد اقبل على منح ائتمان لرجال الاعمال الذين اقبلوا على سحب قروضهم بشيكات لامر مورديهم ، الذين - بدورهم - اودعوها بحساباتهم الجارية بكافة البنوك الموجودة في المجتمع ، وان هذه البنوك قد اقيمت كذلك على منح قروض لرجال اعمال ، لاستطعنا تلخيص هذه الحالة بالشكل الاتي :

الاحتياطات	القروض	المودعات	
١٠٠	٩٠٠	١٠٠٠	البنك الاول
٩٠	٨١٠	٩٠٠	البنك الثاني
٨١	٧٢٩	٨١٠	البنك الثالث
٧٢	٦٥٦	٧٢٩	البنك الرابع
٦٦	٥٩٠	٦٥٦	البنك الخامس
٥٩	٥٢١	٥٩٠	البنك السادس
٥٢	٤٧٨	٥٢١	البنك السابع
٤٨	٤٢٠	٤٧٨	البنك الثامن
٤٢	٣٨٧	٤٢٠	البنك التاسع
٣٩	٣٤٨	٣٨٧	البنك العاشر
٦٥٢	٥٨٥٩	٦٥١١	البنوك العشرة
٣٤٨	٣٢٤١	٣٤٨٩	الاجهزة المصرفية الاخرى
١٠٠٠	٩٠٠٠	١٠٠٠٠	

السياسة الاقتصادية في البنوك التجارية

ان تحديد رأس المال اللازم مسألة على جانب عظيم من الأهمية عند بدء المشروع سواء كان تجاريا أو صناعيا ، ويتحدد رأس المال على أساس عديد من الأبحاث يقوم بها خبراء في مختلف الوجوه الاقتصادية والمالية للمشروع بغية الوصول الى قيمة رأس المال الثابت ومصاريف التأسيس ورأس المال المتداول ورأس المال الثابت ومصاريف التأسيس لا تهم الناحية المالية للمشروع الا مرة واحدة عند انشائه ، ثم عند تجديدها على فترات متباعدة كلما دعت الحاجة . ويترتب على عدم كفاية رأس المال المستثمر عرقلة قيام المشروع وخصوصاً اذا امتصت الأصول الثابتة أغلب رأس المال وكان الجزء الباقي لا يكفى لمواجهة الأصول المتداولة .

ويعتمد رأس المال المتداول في تجديده على طبيعة المشروع وأهميته وحجم معاملاته وسرعة دوران رأس المال ومدة القروض التي يحصل عليها المشروع من الموردين وتلك التي يمنحها للعملاء ، وعند سير العمل في المشروع سيرا منتظما تزداد النقود الحاضرة لديه بما يسدده الدينون ثم يدفع منها أجور العمال وتُمن ما يحصل عليه من مواد خام على أن تعود اليه بعد فترة من الزمن لتبدأ رحلة جديدة. فإذا كان المشروع في حالة انتماش زادت النقدية الحاضرة عند عودتها اليه في آخر كل دورة بما تحقق من أرباح .

وقدرة المشروع في الحصول على نقدية حاضرة « السيولة Liquidity » تقوِّف على ترتيب استحقاقات كل من الأيراد والمنصرف بحيث تسمح الإيرادات لمقابلة المصروفات .

السياسة الاستثمارية في البنوك

تعتبر البنوك التجارية مشروعات تجارية تستهدف تحقيق أقصى ما يمكن من أرباح وتأتي الأرباح إلى البنوك التجارية في شكل فوائد على استخدام ما في حوزتها من أصول عن طريق إقراضها لرجال الأعمال والمشروعات ، وعن طريق استثمارها في شتى المجالات . وفي مسيل زيادة أرباحها ، تلجأ البنوك إلى البحث عن أفضل القروض والاستثمارات التي تقل أعلى عائد ممكن وربما تتطوى هذه السياسة على بعض المخاطر .

وتتكون معظم التزامات البنوك التجارية من المودعات الواجبة الأداء إلى المودعين عند طلبها ، ومن سياسة البنوك التجارية أن تتيح لأصحاب المودعات الإخبارية ، أن يسحبوا أموالهم في أى وقت ، فإذا استثمرت هذه المدخرات في أصول تقل أكبر عائد ، قد تتعرض لعدم إمكان مواجهة طلبها من جانب المبرزين . ولذلك تضع البنوك التجارية نصب أعينها مبدأ هاما ألا وهو الاحتفاظ بكمية من النقود الصائلة تكفى لمقابلة ما قد يطلبه المودعون في أى وقت .

والمشكلة الاستثمارية التي تواجه البنوك التجارية - وكذلك الهيئات المالية الأخرى - هي الرغبة في ضمان معدل مرتفع من السيولة النقدية ، والحاجة إلى تحقيق معدل مرتفع من الأرباح ، وهما أمران لا يتفقان ، فالأصول التي تمثل سيولة نقدية مرتفعة لا تقل سوى عائد قليل ، أما الأصول التي تأتي بعائد مرتفع ، تعتبر منخفضة السيولة النقدية . ومشكلة السيولة والربحية ليست قاصرة على البنوك التجارية فقط ، لأنها تمتد إلى كافة المشروعات الاقتصادية فالمشروع يجد أن أرباحه تزداد إذا استثمر كل أمواله في الآلات والمعدات والمواد الخام عن الاحتفاظ بها كاملة في أحد البنوك ليضمن معدلا مرتفعا من السيولة النقدية لمواجهة استحقاق الأوراق التجارية وكافة المتطلبات النقدية الأخرى . ولذلك تقع على عاتق المدير المالى للمشروع مسئولية السيولة النقدية لمقابلة التزاماته من النقود المأخرة مع تحقيق معدل مرتفع من الأرباح .

وتتضح جدية مشكلة السيولة النقدية في البنوك التجارية ، بمقارنة ميزانياتها مع ميزانيات المشروعات الغير مالية . فرائس مال هذه المشروعات الأخيرة يحتل مكانا كبيرا من جانب الخصوم في ميزانياتها ، في حين أن رأس مال المشروعات المصرفية التجارية لا يمثل سوى ٦٪ تقريبا من الودائع . فإذا انخفضت قيمة الأصول في أحد البنوك انخفاضاً بسيطاً بحيث أصبحت أقل من قيمة الخصوم ، قد يصل البنك إلى حالة اعسار لا يستطيع معها الوفاء بالتزاماته . يضاف إلى ذلك أن خصوم المشروعات

الغير مالية واجبة الأداء في المستقبل في تواريخ معروفة ومحددة . فالمشروع على علم تام بتاريخ سداد الورقة التجارية المستحقة عليه . بينما أن خصوم البنك التجاري واجبة الأداء بمجرد طلبها من جانب المودعين ، كما أنه لا يمكن التنبؤ بقيمتها بكل دقة . لهذه الأسباب ، يقوم البنك التجاري بالاحتفظ ويحسب أسميته لرأس ماله « الضئيل » نحو التزامه بسداد المودعات بمجرد طلبها ، ولذلك يقشدد في عنصرى السيولة والربحية .

وتحتفظ البنوك التجارية بما في حوزتها من اموال ، تحت اشكال مختلفة يتخذ جانب منها - شكل النقدية السائلة وجزء اخر شكل اوراق مالية بشتى انواعها ، والبعض الآخر شكل قروض بمختلف صورها . ويظهر جزء يسير من اصول البنك التجاري في صورة اصول ثابتة مثل العقارات والمباني والجهزة والاثاث .

الاحتياطات النقدية :

كان من اوائل النظم التي اخذت بها البنوك . ضرورة الاحتفاظ بنقدية حاضرة تماثل نسبة من مودعات الافراد والمشروعات لديها . وتختلف هذه النسبة من دولة الى اخرى ، بل ومن منطقة الى اخرى - داخل نفس الدولة ، تبعاً لاختلاف الوعي الاقتصادي ، وتعود الافراد والمشروعات على استعمال الشيكات في معاملاتهم . ويقوم قانون البنوك والائتمان في الوقت الحاضر في كل دولة بتحديد هذه النسبة ، على أن للبنك المركزى الحق في تعديلها حسب ما يطرأ من ظروف .

والهدف الاصلى من الاحتياطات النقدية هو ارغام البنوك على الاحتفاظ بدرجة مناسبة من السيولة تستطيع معها مواجهة ما يطلبه اصحاب المودعات من نقدية حاضرة . الا ان هذا المفهوم قد تغير الآن ، فالاحتياطات النقدية تعتبر وسيلة قد يتخذها البنك المركزى للتأثير على السياسة النقدية ، حيث أنه ليس في الامكان تخفيض هذه الاحتياطات لمدة طويلة من الزمن عن النسبة القانونية المحددة ، وترى البنوك أنه من الضروري ، لمقابلة العمليات العادية وضماناً لعمليات سحب كبيرة غير متوقعة ، الاحتفاظ باحتياطات تزيد عن النسبة القانونية . وتتخذ هذه الاحتياطات شكل النقدية الحاضرة بالبنك ، وبالبنك المركزى ، ومودعات بالبنوك الاخرى . ويستطيع البنك الحصول على ما يحتاج اليه من نقدية حاضرة لمواجهة التزامات عاجلة وطارئة ، من البنك المركزى أو من أحد البنوك التجارية . اما البنوك التي تقع في مناطق نائية من الدولة ، فانها تحتفظ في خزائنها بكمية اضافية من النقود الحاضرة لمواجهة مثل هذه الالتزامات .

والجانب الهام من هذه الاحتياطات النقدية ، يتمثل في مودعات البنك بالبنوك التجارية الاخرى . وتنتشر هذه الظاهرة في الدول الزراعية ، فالبنوك الصغيرة بالقرى تحتفظ بمودعات في البنوك الواقعة في اقرب المدن ، وهذه البنوك الاخيرة تحتفظ بدورها بمودعات في بنوك المدن الكبرى .

بجانب هذه الاحتياطات النقدية ، هناك احتياجات ثانوية لمواجهة الأمور الغير منتظرة . وتتمثل في الأصول التي يمكن تحويلها بسرعة الى نقود سائلة دون خسارة . هذه الاحتياطات لا تظهر في ميزانية البنك بصفة صريحة ، ولكنها تظهر بصفة ضمنية وتحليلية عند فحص سياسة البنك من الاحتفاظ بأوراق مالية . ولكن اثمان الاوراق المالية طويلة الاجل قد تهتز اكثر منها في الاوراق المالية قصيرة الاجل ، لذلك كانت هذه الاوراق الاخيرة اكثر ملائمة لادخالها ضمن الاحتياطات الثانوية للبنوك التجارية . الا انه لا يمكن اعتبار كل الاوراق المالية قصيرة الاجل ضمن هذه الاحتياطات ، لأن البعض منها ليس سهل التسيويق أو يتضمن خسارة محسوسة . لذلك كانت اتونات الخزانة أكثر الاوراق التي تستعملها البنوك التجارية لغرض الاحتياطات الثانوية . ويتميز اتونات الخزانة بأن لها سوق واسعة ويستطيع البنك أن يبيع منها أى كمية دون صعوبة تذكر ودون أى مخاطرة وأن قيمتها تهتز فى حدود ضيقة لأنها تستحق فى تواريخ قريبة نسبيا فلو اشترى البنك اتونات خزانة ثم وجد نفسه مضطرا لبيعها بعد اسبوع ، فانه لن يتحمل غير خسارة ضئيلة جدا . كذلك تستخدم البنوك لغرض الاحتياطات الثانوية ، الاوراق التجارية وقبولها وكافة الاوراق المالية الحكومية التى تستحق خلال سنة .

والغرض الاساسى من الاحتفاظ بالاحتياطات الثانوية هو السيولة النقدية . الا ان العائد الذى تغله ليس ذو أهمية ، مع ان البنك يتوقع الحصول على اليخض حقه .

قروض البنك التجارى :

عندما يتمكن البنك التجارى من توافر السيولة النقدية اللازمة لمواجهة الالتزامات المتوقعة والطارئة . فانه يستطيع أن يوجه الفائض من أمواله الى نشاطه الرئيسى الا وهو اقتراض المشروعات ورجال الأعمال . وقد تغيرت عمليات الاقتراض المصرفى بمرور الزمن ، فقد كان الشكل التقليدى لهذا النشاط هو الاقتراض للمشروعات التجارية ، فى شكل قرض قصير الاجل لتمويل عملية تجارية محددة تتمثل فى شراء كمية من البضائع ثم اعادتها بيعها . ومن ثمن البيع يتمكن المشروع من سداد قيمة القرض .

يتضح هذا الشكل التقليدي ، فى القرض الذى كان يحصل عليه مشروع بيع لعب الأطفال فى شهر نوفمبر ليمتطيع تمويل عملية الشراء من هذه السلع لأعياد رأس السنة الميلادية . وعند انتهاء البيع فى آخر ديسمبر يتمكن المشروع من سداد ما حصل عليه من قرض

الا ان البنوك قد توسعت فى أشكال القروض التى تمنحها للمشروعات ورجال الاعمال يعتبر نشاط البنك فيها حديث نسبيا ، ومثال ذلك اقراض او تمويل عمليات البيع بالتقسيط للمستهلكين التى بدأت سنة ١٩٢٩ فى دول أوروبا والولايات المتحدة . وتقوم بنوك الاستثمار بدور الوسيط بين المشروعات التى ترغب فى اصدار سندات (الاقتراض من الجمهور) وبين جمهور المستثمرين . فهى تأخذ على عاتقها اقراض هذه المشروعات عن طريق الاكتتاب وشراء كل السندات المصدرة ثم بيعها بعد ذلك الى الجمهور وتحقيق ربحا من هذه العملية ، ويلعب البنك فى هذه الحالة دور خبير تسويق هذه السندات اذ يرشد المشروع عن شروط وموعد اصدارها ، وكافة البيانات القانونية وقيمتها .

السيولة والارياح

علما ان جانب الخصوم من ميزانية اى مشروع يوضح الموارد التى يستقى منها هذا المشروع الاموال اللازمة لبقائه ، اما جانب الاصول فيبين اللجوء التى تستعمل فيها الموارد . فاننا لقينا نظرة على ميزانية احدى البنوك نجد ان موارده تتكون من رأس المال المدفوع والاحتياطيات التى تكونت على مر السنين وودائع الافراد والشروعات سواء كانت ودائع بمجرد الاطلاع او لأجل او باخطار او ودائع التوفير ، والقروض التى يقيسر للبنك الحصول عليها من النظام المصرفى او من البنك المركزى . اما جانب الاصول فيشتمل على النقدية الحاضرة الموجودة فى خزائنه من اوراق البنكنوت والمسكوكات المعدنية والاحتياطيات النقدية لدى البنك المركزى ومحفظة الاوراق المالية التى يحتفظ بها البنك ، والاوراق التجارية التى قبل البنك خصمها لعملائه ، والقروض والسلف التى منحها اياهم سواء كانت بضمان او بدون ضمان .

وعندما يقوم البنك باستثمار موارده فى مختلف وجوه الاستثمار فانه يأخذ فى الاعتبار امرين :

١) قدرته على مواجهة الشيكات التى تسحب عليه فى أى وقت بما فى حوزته من نقد حاضرة ولذلك فانه يحتفظ دائما فى خزائنه باحتياطي نقدي سائل ، يضاف الى ذلك ان جانباً من القروض التى يمنحها للعملاء تستحق الوفاء بعد طلبها بفترة وجيزة جدا وهى القروض التى تمنح لاسواق النقد .

ب) ترتيب الأصول بطريقة يتمكن معها الحصول على عائد يكفى لسداد مهابا واجور موظفيه ، ودفع فوائد ما يحصل عليه من قروض ، وتوزيع ارباح على المساهمين ثم تكوين احتياطيات ، فالنقدية الحاضرة لا تغل اى ارباح . كما ان القروض قصيرة الاجل تتميز بأسعار فائدة منخفضة بعكس القروض طويلة الاجل التى تحقق للبنك ارباحاً مرتفعة . وبعبارة اخرى فكلما ارتفع عائد البنك كلما طالّت مدة القرض الذى سمح به العميل .

ومعنى ذلك ان الرغبة فى ضمان سيولة الاصل والرغبة فى تحقيق اكبر عائد ممكن من ورائه امران على طرفى تقيض . والسياسة الناجحة للبنك التجارى تتوقف على توزيع موارده فى شتى مجالات الاستثمار . بحيث توضح الميزانية مدى ما تتمتع به الاصول من سيولة وحق ينتظره من ارباح . اى كمية من النقد الحاضر تكفى لسداد طلبات العملاء ، وفى نفس الوقت الفلة المتوقعة التى تكفى لسداد مصروفاته وتوزيع ارباح على

المساهمين ، ولذلك تلجأ البنوك - في حالة القروض طويلة الأجل - الى الحصول على ضمانات قوية من المقرض لتأمين للمركز المالي للبنك اذا توقف المدين عن سداد القرض عند استحقاقه .

غير أن سيولة الأصل تعنى - الى جانب سرعة تحويله الى نقدية حاضرة عدم تحمل البنك لاي خسارة في هذا السبيل ، ولذلك تتميز الأوراق المالية والحكومية طويلة الأجل أفضل انواع الاستثمار بالنسبة للبنوك فهي سهلة البيع في سوق الأوراق المالية اذ تقبل المشروعات المالية على شرائها وهي تتمتع بسعر مرتفع - ولكن قد يكون ثمن بيعها اقل من ثمن الشراء الأمر الذي يصيب البنك التجاري ببعض الخسائر ، وهذا الحكم يمتد أيضا الى أسهم الشركات المالية وخصوصا عند حدوث احدى موجات الكساد .

موارد البنك التجارى

عند فحص ميزانية احدى المشروعات الصناعية - مثلا - يتجه نظر الفاحص الى امرين الأول هو قيمة الأصول الثابتة ، والامر الثانى كمية ما ينتجه المشروع من السلع والخدمات ، أما فى حالة البنوك فيهتم الفاحص بمعرفة نسبة ما يحتفظ به من نقود الى مجموع ودائع الأفراد لديها سواء حدد القانون هذه النسبة أو حددها المرفد الجارى بين البنوك . ويتميز البنك بقدرته على تحويل موارده الى أصول بوسيلة مباشرة بخلاف المشروعات التجارية الأخرى التى تحول خصومها بوسيلة غير مباشرة الى أصول . ومن الممكن القول أن كل مجموعة من الخصوم لابد أن تقابلها مجموعة أخرى من الأصول تتفق معها الى حد كبير فى كميتها وفى تاريخ استحقاقها ، فالخصوم التى تستحق بالاطلاع أن مودعات الأفراد ومهايا موظفى البنك وبقى المصروفات الأخرى يقابلها فى الأصول النقدية الحاضرة والاوراق التجارية القابلة للخصم بالبنك المركزى ، أما الخصوم قصيرة الأجل فيمثلها فى جانب الأصول الاوراق المالية والاستثمارات . كما أن الودائع طويلة الأجل وجانب كبير من ودائع التوفير يقابلها القروض طويلة الأجل التى تمنحها البنوك لعملائها سواء كانت مضمونة أو غير مضمونة أما رأس مال البنك وهو يمثل نسبة بسيطة من موارده فيواجه فى الجانب الآخر من الميزانية لإصول الثابتة كالمباني والآلات .

رأس المال المدفوع والاحتياطيات : ويقصد برأس المال حقوق المساهمين لدى البنك وهى المبالغ التى سبق أن دفعوها عند تكوينه . أما الاحتياطيات فهى المبالغ التى يحجزها البنك من الأرباح ولا يوزعها على مساهميه . وهى إما أن تكون قانونية أى يلزم القانون البنك بتكوينها . وإما أن تكون خاصة وهى التى يكونها البنك لتدعيم مركزه المالى . وهناك نوع آخر من الاحتياطيات هى الاحتياطيات المستترة التى لا تظهر فى الميزانية وتنشأ من المغالاة فى استهلاك الأصول الثابتة .

ودائع الأفراد : وهى تمثل الجانب الأعظم من موارد البنوك التجارية وتتكون مما تودعه لديها الشركات والأفراد من أموال سواء كانت تستحق الوفاء بالاطلاع (حسابات جارية) ، أم كانت ودائع طويلة الأجل أو ودائع التوفير أو ودائع باخطار . فالحسابات الجارية لا ينفذ البنك عنها لأصحابها أى فائدة إلا إذا تجاوز الرصيد مبلغا معيناً يحدده البنك ، وغالبا ما يتقاضى البنك عمولة نظير الخدمات التى يقدمها لأصحاب هذا النوع من الودائع ، أما الودائع طويلة الأجل فى شتى صورها فلا تستحق الدفع لأصحابها إلا فى ميعاد معين أو بعد إخطار البنك بفترة محدودة ، ويدفع البنك مقابل هذه

الودائع فائدة أعلى من تلك التي تستحق للحسابات الجارية لأنها لا تتيح للبنك التوسع في اقراضها واستثمارها وهذا من شأنه أن يزيد من أرباح البنك .

الاقتراض من البنك المركزي : يقوم البنك المركزي بصفته المقرض الأخير للنظام المصرفي بعد يد المساعدة للبنوك التجارية عندما ينضب معينها من التقفية الحاضرة وهذه المساعدة ليس لها صفة الدوام وغالبا ما يتخذ البنك المركزي عدة اجراءات من شأنها أن تحول دون التجاء البنوك التجارية اليه لتمويل عملياتها الجارية - ومن خصائص الدول النامية أن يتكون النظام المصرفي بها من فروع لبنوك أجنبية ولذلك تعتمد البنوك في مثل هذه الدول على مراكزها الرئيسية في الحصول على ما يحتاج اليه من موارد .

أصول البنك

يوضح جانب الأصول في الميزانية العمومية لاي بنك تجارى العمليات المختلفة التى يستثمر فيها البنك موداعات الافراد ، ومن عمليات قصيرة الاجل او متوسطة الاجل او طويلة الاجل ، كما يمكن معرفة درجة السيولة لدى البنك ومدى امكانه تحويل بعض الأصول الى شكل سائل . وهذا قد سارت البنوك على تقليد ترتيب ميزانيتها حسب سهولة التحويل الى نقود سائلة . فنبدا بالنقدية الحاضرة وتنتهى بالأصول الثابتة وهى أصعب من حيث التحويل الى شكل نقدي .

النقدية الحاضرة :

وتتكون من النقود القانونية الموجودة فى خزائن البنك ومن أرصده لدى البنك المركزى . وقد أوجب قانون البنوك والائتمان رقم ١٦٢ لسنة ١٩٥٧ على البنوك التجارية فى جمهورية مصر العربية أن تحتفظ لدى البنك المركزى وبدون فائدة برصيد دائن يمثل ١٢.٥٪ مما لديها من ودائع . وفى ١٥ مايو سنة ١٩٦٢ قرر مجلس ادارة البنك المركزى رفع هذه النسبة الى ١٧.٥٪ من قيمة الودائع وذلك اعتبارا من ١٥ يوليو سنة ١٩٦٢ . ثم خفضت الى ١٢.٥٪ خلال موسم تمويل القطن . وهذه الارصنة النقدية الحاضرة لا تدر أى دخل على البنك ولذلك تعمل البنوك على أن تكون اقل ما يمكن بما يتفق مع الأصول الاقتصادية وبما يمتشى مع نصوص القانون .

اثونات الخزانة :

وهى عبارة عن سندات قصيرة الاجل تصدرها الحكومات وتطرح للاكتتاب بطريق العطاءات لتغطية عجز طارئ فى مواردها المالية . وغالبا ما تكون لمدة ثلاثة أشهر . وتتميز بانخفاض سعر الفائدة عليها . ولكن البنوك - رغم ذلك - تجد فيها وسيلة مناسبة لاستثمار مواردها نظرا لما تتمتع به من شدة السيولة واستعداد البنك المركزى فى الدولة المصدرة لتحويلها الى نقود فى أى وقت وذلك باعادة خصمها . ومن خصائص النظام الاقتصادى المصرى زيادة كمية النقود المتداولة فى آخر كل عام لتمويل محصول القطن . وينعكس أثر ذلك على ما تحتفظ به البنوك من اثون الخزانة ، ان تقبل اعادة خصمها لدى البنك المركزى بغية الحصول على نقود سائلة لتمويل الحصول ثم تأخذ بعد ذلك فى توجيه أموالها خلال فترة الركود الموسمى الى شراء هذه الاثون .

اوراق تجارية مخصوصه :

يقصد بها الكمبيالات والسندات الائتية ، وهى صكوك تحمل تعهدا يدفع مبلغ من النقود فى تاريخ محدد وتمتاز هذه الاوراق بشيوع استعمالها بين التجار وقبولها لتسوية الديون بين المتعاملين بها عن طريق التظهير . وتقبل البنوك التجارية على خصم أو قطع هذه الصكوك أى سداد قيمتها الحالية قبل ان يحل أجل استحقاقاتها وذلك نظير استقطاع أجير يمثل عمولة البنك ومصاريف التحصيل والفائدة بين تاريخ القطع وتاريخ الاستحقاق - وتتمتع هذه الاوراق بدرجة عظيمة من السيولة نظرا لاستعداد البنك المركزى لاعادة خصمها فى أى وقت نظرا لاحاطتها بسياج من الضمانات القانونية من حيث السداد ، ومن الملاحظ فى جمهورية مصر العربية تزايد رصيد البنوك التجارية من هذه الكمبيالات خلال فترة تمويل محصول القطن نظرا لكثرة استعمالها فى التجارة الخارجية .

الاوراق المالية :

وتشمل الاسهم والسندات ، ومن شأنها ان تدر دخلا مرتفعا على من يحوزها ولذلك تجد فيها البنوك التجارية وسلية فعالة لاستثمار مواردها ، يضاف الى ذلك سهولة تحويلها الى نقود مائلة بإمكان بيعها فى البورصة . ولكن عملية البيع قد تحيق البنك ببعض الخسائر نظرا لانعكاس اثر سعر الفائدة على القروض طويلة الاجل على قيمة هذه الاوراق ، كما قد لا يتسع السوق لامتناس كل الاوراق المالية المعروضة للبيع فتقل قيمتها كثيرا عن القيمة الشرائية وخصوصا فى البلاد النامية ولذلك كثيرا ما تحتفظ بنوكها ببعض الاوراق المالية الأجنبية المضمونة .

قروض البنك :

وهى اقل اصول البنك سيولة وتتخذ عدة اشكال ، منها القروض بضمان اوراق مالية او بسلع وتشمل السلف التى يضعها البنك تحت تصرف عملائه مقابل تقديمهم أسهم أو سندات وغالبا لا تتجاوز مدة القرض ثلاثة أشهر كما لا تتعدى قيمته ٢٠٪ من قيمة الاوراق المودعة كضمان ليأمن أخطار تقلبات أسعارها أما السلع التى تضمن القروض فى مصر فغالبا ما تكون القطن على أن يودع بمخازن البنك أو مقابل تقديم ايداعه بمخازن الاستيداع . والشكل الآخر فتح الاعتماد وهو تعهد البنك أن يسمح للعميل بصحب شيكات عليه فى حدود مبلغ معين لمدة محدودة دون أن يكون لهذا العميل مقابل نقدي وتشتترط البنوك على العميل فى مثل هذه الحالة - عدم استعماله القروض فى الحصول على الأصول على ائتمانية ، بل أن توجه القروض نحو عمليات تجارية قصيرة الاجل ، ويمثل هذا النوع من القروض خلق قوة شرائية جديدة كما سبق أن أوضحنا ذلك عند الكلام على خلق النقود .

البنوك المركزية

من المعلومات الواضحة في نظم البنوك التجارية احتفاظ كل بنك بكمية من أوراق البنكنوت والنقد المصنعة في خزائنه تكفي - في كل وقت - لصدار ما يسمح به عملاؤه من شيكات . وفي معظم الدول يتولى إصدار النقود بنك الإصدار أو البنك المركزي تحت إشراف السلطة العامة ، ويقوم بهذه المهمة في جمهورية مصر العربية البنك المركزي المصري . وفي فرنسا بنك فرنسا وفي السويد ريكسبنك Riksbank أما في الولايات المتحدة الأمريكية فيتولى الإصدار بها اثنا عشر بنكاً Federal Reserve Banks على أن يختص كل بنك منها بمنطقة معينة من البلاد .

ويشوبوا البنك المركزي مكانا رئيسيا على قمة النظام المصرفي في مختلف النظم النقدية والمصرفية ، ولذلك فقد نشأت بين هذه البنوك بعض القواعد العامة التي تحكم نشاطها وتنظم أعمالها . على أن هذه القواعد قد تختلف في بعض جزئياتها من بلد إلى آخر تبعاً لاختلاف النظام الاقتصادي السائد ، ودرجة اعتياد الجمهور على استخدام التسهيلات المصرفية ، ومدى اتساع السوق النقدي وسوق رأس المال .

ومن الواضح أن كل بنك تجارى يحصل على مئات والاف الشيكات يوميا المسموعة لأمر عملائه على بنوك أخرى فالشيكات التي حصل عليها البنك (أ) أو مسموعة على البنك (ب) سوف تتوازن مع الشيكات التي حصل عليها من البنك (ب) ومسموعة على البنك (أ) وكل ما هناك أن أحد البنكين يصعد إلى الآخر الفرق الناتج من هذه العملية في شكل نقدية حاضرة . ويتم هذه العملية في الدول المتقدمة بأن تسدد البنوك « فروق المقاصة » عن طريق سحب شيك على البنك المركزي يصفته بنك البنوك . ويتشابه دور البنك المركزي في علاقته بالبنوك التجارية بنفس الدور الذي يقوم به البنك التجاري في علاقته بعملائه من أفراد الجمهور فالفرد ينظر إلى مودعات بالبنك كالنقدية الحاضرة ، يستخدمها في سداد التزاماته اليومية لمن يتعامل معهم من عملاء البنوك التجارية ، كما يستطيع السحب منها في شكل سائل لدفع أجور عماله ومصاريفه الخاصة ، وبالمثل فالبنوك التجارية تعتبر مودعاتها بالبنك المركزي كالنقدية السائلة تستخدمها في سداد التزاماتها فيما بينها كما يستطيع كل بنك تجارى له « احتياطي نقدي » لدى البنك المركزي أن يقوم بسحب ما يشاء لمواجهة التزاماته أمام عملائه .

وقد بدأ ظهور البنوك المركزية منذ نهاية القرن الثامن عشر عندما تكونت النظريات الأولى الخاصة بالائتمان ، وكان بنك إنجلترا أول بنك من هذا النوع ظهر في أوروبا لأن لندن كانت تعتبر أكبر سوق نقدي عالمي آنذاك ،

أما في فرنسا فبالرغم من انتشار استعمال الكمبيالات كأداة لرفع النقد فقد منح حق إصدار أوراق البنكنوت بها إلى بنكين أو ثلاثة من بنوك باريس . ولكن شاهد القرن التاسع عشر نشأة البنوك المركزية وما لازمها من تطور المذاهب الخاصة بدور النظام المصرفي وتأثيره الاقتصادي في المجتمع . « فالبنك المركزي الفرنسي بما يمتلكه من احتياطي معدني ضخم جعل من فرنسا بين سنة ١٨٥٠ ، ١٧٨٠ ثاني سوق نقدي عالمي أما الاسواق النقدية الأخرى في القارة فكان نظامها محدودا أو كانت موجودة في دول منقسمة على نفسها من الناحية السياسية ولذلك كان دورها بعيدا عن أن يقارن بدور سوق لندن وباريس إذ لم يتعود سكان القارة على استعمال الشيكات في معاملاتهم وكثيرا ما كانت البنوك التي منحت حق إصدار البنكنوت تقوم بمنافسة البنوك الأخرى في عملياتها مما يخرج بها عن نطاق وظائفها الأصلية ويضفي عليها الصفة التجارية البحتة » .

وظائف البنوك المركزية

تقوم البنوك المركزية في الوقت الحاضر بوظائف رئيسية لتدعيم النشاط الاقتصادي في الدولة مهما اختلف بنيانها الاقتصادي ، ولم تؤد البنوك المركزية الأولى نفس الوظائف التي تضطلع بها الآن ، ولكن جاءت هذه الوظائف نتيجة لتطور الشؤون الاقتصادية والنقدية في المجتمعات المختلفة ، الأمر الذي يستتبع أن يمتد نشاط البنك المركزي ليشمل هذا التطور الجديد ، ويقوم البنك المركزي - حاليا - بوظائف عامة نذكر منها ما يلي :

١ - إصدار أوراق البنكنوت :

تعتبر هذه الوظيفة من أول المهام التي اضطلعت بها البنوك المركزية منذ انشائها ، وفي هذا الشأن تلتزم البنوك المركزية بالأحكام القانونية الخاصة بكيفية تكوين غطاء البنكنوت المصدر ، حتى لا يتوسع البنك في الإصدار وتدهور قيمة العملة تبعا لذلك . وقد ذكرنا في الصفحات السابقة الأسس المختلفة التي تتصل بتكوين الغطاء وهي التي سادت في دول العالم منذ القرن التاسع عشر .

٢ - بنك الحكومة :

استندت الحكومات المختلفة إلى بنوكها المركزية منذ انشائها مهمة القيام بدور بنك الحكومة في كل ما يتصل بالأعمال ذات الصيغة المالية ، فالبنك المركزي - بجانب إصداره لأوراق البنكنوت - تحتفظ الدولة لديه بإيراداتها ويقوم بمسداد التزاماتها ويقدم لها قروضا قصيرة الأجل عند

حدوث عجز مؤقت في ميزانيتها ، كما يتوب عن السكوة في اصدار سندات الديون العامة ورسداد كويوناتها واستهلاكها في داخل البلاد وخارجها أي خدمة القروض العامة ، يضاف الى ذلك انه يمد الحكومة بخبرته ونصائحه في كل ما يتعلق باتفاقيات الدفع التي تعقدتها مع الدول الاخرى ويقوم بالرقابة على الصرف كما يتولى امر ادارة النقد الاجنبى .

وليحقق البنك المركزى هذه الاعمال بوصفه بنكا للحكومة يجب ان يكون بعيدا عن التيارات السياسية التي تجتاح بعض الدول . فقد لوحظ بعد انتهاء الحرب العالمية الاولى ان كثيرا من البنوك المركزية قد خضعت للسياسات المالية الغير رشيدة لحكوماتها ولم تمد الحكومات بنصائحو وخبراتها في هذا السبيل ، الامر الذي دعا الى عقد مؤتمر عالمي لدراسة الحالة ، وقد اوصى هذا المؤتمر ان تكون البنوك المركزية ذات ادارة مستقلة تمام الاستقلال عن حكوماتها وقد سارت الحكومات على هذا النحو الى مدى بعيد ففتنى كل حكومة باختيار رئيس مجلس ادارة البنك واعضائه لعدد محدد من الستين ممن لهم أي نشاط سياسى .

٣ - بنك البنوك :

لقد سبق لنا القول ان كل بنك من البنوك التجارية الاخرى ، تتجمع لديه الاف الشيكات المسحوبة على باقى البنوك التجارية الاخرى ، ويتم تسوية هذه الشيكات بان يسحب احد البنوك شيكا على رصيده لدى البنك المركزى « بنك البنوك » لامر بنك تجارى اخر فقد جرت عادة البنوك التجارية على ان تحتفظ لدى البنك المركزى برصيد نقدي يمثل نسبة - متفق عليها - من قيمة الودائع ائبها ، الى ان حدد قانون كل دولة هذه النسبة . وفي مصر انشئت « غرفة المقاصة » بالبنك الاهلى المصرى « بالقاهرة في ١٩ نوفمبر سنة ١٩٢٨ وتبعها انشاء غرفة في الاسكندرية في مايو من العام التالي ومنذ ذلك التاريخ اتفقت البنوك المشتركة في غرفة المقاصة على ان تحتفظ بارسدتها لدى البنك الاهلى المصرى ، الى ان صدر القانون رقم ٥٧ لسنة ١٩٥١ الخاص بشان البنك المركزى للدولة ان الزم البنوك التجارية بوجوب الاحتفاظ بارسدتها لدى البنك المركزى . ثم جاء القانون رقم ١٥٢ لسنة ١٩٥٧ الذى قضى في المادة رقم ٤١ بائنه على كل بنك تجارى ان يحتفظ لدى البنك المركزى ويدون فائده برصيد دائن « بنسبة معينة مما لديه من الودائع يعينها البنك المركزى » ، وقد قرر مجلس ادارة البنك المركزى ان تكون هذه النسبة ١٢٪ من قيمة الودائع ، ثم قرر في ١٥ مايو سنة ١٩٦٢ رفع هذه النسبة الى ١٧٪ من قيمة الودائع اعتبارا من ١٥ يوليو من نفس السنة ، ثم خفضت بعد ذلك الى ١٢٪ خلال موسم تمويل القطن .

• ويعتبر البنك المركزي بالنسبة للبنوك التجارية في موقف مشابه لموقف البنك التجاري تجاه عملائه ، فالفرد يرى مودعات بالبنك كالتقنية الحاضرة تماما يستخدمها عندما يشاء في سداد التزاماته ، وكذلك البنك التجاري ينظر الى ارصده بالبنك المركزي نظره الى النقود الموجودة بخزائنه ، له ان يسحب منها ما يشاء لسداد ما قد ينتج في نمته من ديون البنوك التجارية الاخرى .

عندما تواجه البنك التجاري أزمة غير عادية ، كان يفاجأ بزيادة الشيكات المسحوبة عليه من عملائه ، حتى يوشك ان ينضب ميمنه الى النقدية الحاضرة ، فان البنك المركزي يمد يد المساعدة بصفته « المقرض الاخير » ويقوم باقراض البنوك التجارية حماية للنظام المصرفي برمته ويجد البنك التجاري ما يحتاج اليه من نقية سائلة لدى البنك المركزي عن طريق اعادة خصم الاوراق التجارية فاذا رفع البنك المركزي « سعر الخصم » كان ذلك داعيا الى احجام البنوك التجارية عن الاقتراض ، الامر الذي يؤدي بالتالي الى احجامها عن اقراض العملاء .

٤ - تخطيط وتنفيذ السياسة النقدية للدولة :

يحدد البنك المركزي البنكنوت المصدرة • وهذه بدورها تؤثر على قدرة البنوك التجارية في منح الائتمان لرجال الاعمال ، فاذا اراد البنك المركزي اتباع سياسة نقدية تضخمية ، فانه يتوسع في الاصدار - واذا اراد العكس ، أى رأى تقليل كمية البنكنوت المصدر - فانه يتبع سياسة انكماشية • ولا ينفرد البنك المركزي برسم السياسة النقدية للدولة - لما في ذلك من أهمية بالغة على اقتصاديات المجتمع ولكنه يشرك معه السلطة العامة وخبراء الحكومات فتقبلات الاسعار وتوالي فترات الرواج والكساد خلال الدورات التجارية تحدث الى حد ما بسبب وجود النقود ، السياسة النقدية السليمة يجب ان تحصل على الاقلال بقدر الامكان من الضرر الذى يلحق ببعض الافراد او بالدولة فاذا حالت اثمان السلع والخدمات الى الهبوط ارتفعت المدخول الحقيقية للأفراد وظهر في الافق بوادر موجة من البطالة وهنا تتدخل السياسة النقدية للمفاضلة بين الإبقاء على المدخول الحقيقية المرتفعة لبعض الأشخاص وبين تحقيق العمالة الكاملة لأفراد المجتمع ، فاذا رأى البنك المركزي تفضيل سياسة انعاش الانتاج اخذ على عاتقه زيادة كمية النقود المتداولة عن طريق التوسع في الائتمان الذى يمنحه للبنوك التجارية حتى تستطيع بدورها من التوسع في الاقتراض لرجال الاعمال • وقد يعمل البنك المركزي على استقرار السلع والخدمات وذلك بالتحكم في الائتمان الذى تمنحه البنوك التجارية لعملائها وله من الوسائل في هذا السبيل ما سيأتى

شرحه في الصفحات التالية • وقد يواجه البنك حالة من حالات التفسخ التي يرى من واجبه علاجها عن طريق اتباع سياسة انكماشية تؤدي الى انخفاض الاسعار وقلة الانتاج وانتشار موجة من البطالة • ولكن هذه السياسة ستؤدي بلا شك الى ارتفاع الدخول الحقيقية لبعض الافراد ، والى ارتفاع حقيقي في الدين العام على عاتق الدولة • والى جميع الاعباء المتعايدة سواء كانت على عاتق الدولة ام الافراد •

٥ - الرقابة على الصرف الاجنبي :

تقوم البنوك المركزية في الوقت الحاضر بمهمة العمل على استقرار قيمة العملة الوطنية بالنسبة للعملة الاجنبية • ففي مجال المعاملات الدولية تعتمد العناصر التي تؤثر في ميزان المدفوعات لكل دولة من الدول ويتربط عليها تحقيق فائض او عجز مما يؤدي الى ارتفاع سعر صرف العملة الوطنية في حالة تحقيق فائض ، والى انخفاض سعر الصرف في حالة وجود عجز لذلك لجأت كثير من الحكومات الى اتباع سياسة معينة في تجارتها الدولية من شأنها تحقيق توازن او فائض في ميزان مدفوعاتها • ويضلع البنك المركزي بمهمة الاشراف على النقد الاجنبي حتى يستقر سعر صرف العملة القومية •

ومن الوسائل التي يلجأ اليها البنك المركزي في هذا السبيل شراء وبيع الذهب بالعملة الاجنبية لاستخدامها في سداد اى عجز بطرا على ميزانها الحسابي مع اى دولة من الدول وبذلك يدبر خطر تدور هذه العملة الوطنية في الخارج •

٦ - القيم بعملية المقاصة :

يتميز النظام المصرفي حاليا بتعدد الشيكات التي يودعها العملاء في بنوكهم لتحصيلها من بنوك اخرى ، وقيد قيمتها في حساباتهم الجارية • ومن الممكن ان تتم هذه العملية بانتقال النقود من بنك الى اخر سدادا للشيكات المسحوبة على كل بنك بما يتضمن ذلك من مصاريف باهظة ومضنية للوقت • ولكن البنك المركزي في كل دولة يقوم بتسوية هذه الحسابات بين البنوك التجارية في « غرفة المقاصة » وذلك بعقد اجتماع دوري بين مندوبي هذه البنوك وتتم عملية المقاصة بان يسوى كل بنك الفرق بين الشيكات المسحوبة عليه والشيكات المحولة لامره لتحصيلها وتجرى التسوية في حسابات البنوك التجارية لدى البنك المركزي وهي تمثل ارصدها المتأصلة لديه • وتتم المقاصة بين البنوك على النحو التالي :

شيكات مسحوة على						
بنك الاهلى	بنك مصر	بنك الجمهورية	بنك بورسعيد	بنك القاهرة	بنك المجموع	
لدى البنك الاهلى	٢٠٠٠	٤٠٠٠	٥٠٠٠	٣٠٠٠	١٤٠٠٠	
لدى بنك مصر	٦٠٠٠	—	٣٠٠٠	٨٠٠٠	٤٠٠٠	٣١٠٠٠
لدى « الجمهورية »	٢٠٠٠	٤٠٠٠	—	٣٠٠٠	٦٠٠٠	١٥٠٠٠
لدى « بورسعيد »	٥٠٠٠	٣٠٠٠	٧٠٠٠	—	٢٠٠٠	١٧٠٠٠
لدى « القاهرة »	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٦٠٠٠	٧٠٠٠	—	١٨٠٠٠
المجموع	١٠٦٠٠	١١٠٠٠	٢٠٠٠٠	٢٣٠٠٠	١٥٠٠٠	٥٨

ويمكن تلخيص هذه الديونية والدائنة بين البنوك المشتركة فى غرفة المقاصة بالشكل الآتى :

مدين	دائن	رصيد مدین	رصيد دائن
البنك الاهلى	١٦٠٠٠	١٤٠٠٠	٢٠٠٠
بنك مصر	١١٠٠٠	٢١٠٠٠	١٠٠٠٠
بنك الجمهورية	٢٠٠٠٠	١٥٠٠٠	٥٠٠٠٠
بنك بورسعيد	٢٣٠٠٠	١٧٠٠٠	٦٠٠٠
بنك القاهرة	١٥٠٠٠	١٨٠٠٠	٣٠٠٠
المجموع	٨٥٠٠٠	٨٥٠٠٠	١٣٠٠٠

ومعنى ذلك ان كلا من البنك الاهلى وبنك الجمهورية وبنك بورسعيد يجب ان يدفعوا على التوالى مبلغ ٢٠٠٠ جنيه ، ٥٠٠٠ جنيه ، ٦٠٠٠ جنيه وهى توضح ارصدهم المدنيه التى نتجت عن عملية المقاصة بين الشيكات المسحوبة عليهم والشيكات التى لديهم ومسحوبة على البنوك الأخرى ومجموع هذه المبالغ ١٣٠٠٠ جنيه تتساوى من الارصدة الدائنة التى تخص بنك مصر وبنك القاهرة اذ يخص بنك الاول مبلغ ١٠٠٠٠ جنيه كما يخص الثانى ٣٠٠٠ جنيه سدادا لا سقها الدائنة .

التحكم فى الائتمان :

قامت البنوك المركزية — منذ نشأتها — بوظيفة على جانب عظيم من الاهمية بالنسبة للنظام النقدى الا وهى « التحكم فى الائتمان » وقد تطورت

الاهداف التى تسعى الى تحقيقها البنوك المركزية من وراء هذا التحكم يتطور الظروف الاقتصادية - ويمكن تلخيص هذه الاهداف فى أربعة وهى :

١ - المحافظة على النظام الذهبى :

عند اتباع الدولة نظام الذهب يصبح انتقال الذهب منها والىها امر قانونى مسموح به ولكن عند تدفق الذهب الى داخل الدولة واتباع البنوك سياسة توسعية فى منح الائتمان لابد وان تحدث حالة تضخم الامر الذى يؤدى الى ارتفاع الاسعار فزيادة الطلب على سحب النقود والذهب من البنك المركزى . كما ان ارتفاع الاسعار فى الداخل يؤدى - من ناحية اخرى - الى اشتداد حركة الاستيراد وهبوط حركة التصدير مما يترتب عنه وجود عجز فى ميزان المدفوعات وهذا يؤدى الى تسرب الذهب الى الخارج سدا لهذا العجز .

وهذه الحالة تستدعى تدخل البنك المركزى للمصل على الائتمان وانخفاض الاسعار ومنع تسرب الذهب الى الخارج .

٢ - استقرار الاسعار فى الداخل :

تتغير اسعار السلع والخدمات عندما تتغير كمية النقود متمشية مع احتياجات الافراد لتقليل تقلبات الاسعار فى اضيى نطاق ممكن .

ومما لاشك فيه ان تقلبات الاسعار داخليا تؤثر على حركة الصادرات والواردات مما تنعكس اثارها على الانتاج المحلى .

٣ - استقرار سعر الصرف :

عندما استقرت النظم النقدية فى دول العالم عند فرض السعر الاكراهى لاوراق البنكنوت اختلفت الاسعار الداخلية بين دولة واخرى واصبح لزاما على الدولة - حتى تستقر قيمة عملتها فى الخارج - ان تجعل اسعار السلع والخدمات فى الداخل متمشية مع الاسعار العالمية . ولكن هذا يلحق الاقتصاد الداخلى باشد الاضرار . لذلك تعمل البنوك المركزية على الاستقرار الداخلى للأسعار على ان تهتم بشئون تجارتها الخارجية لاهميتها فى بنائها الاقتصادى فاذا كانت التجارة الخارجية تشغل مكانا هاما فى اقتصاديات الدولة كان من الضرورى ان تولى اهتماما فورا استقرار سعر الصرف . اما اذا كانت التجارة الخارجية لا تشغل الا حيزا يسيرا من كيانها الاقتصادى كان اهتمامها باستقرار الاسعار الداخلية امرا ضروريا .

٤ - التخفيف من آثار الدورات التجارية :

كان من خصائص الاقتصاد العالى قبل نشوب الحرب المالية الثانية وتوالى فترات الكساد والرواج كل ثماني أو عشر سنوات تفصل بين قمة الرواج ومنتهى الكساد - ودراسة ظاهرة الدورة التجارية توضح لنا العلاقة القائمة بينها وبين حالات التضخم والانكماش من ناحية ، وبين مستوى المعاملة من ناحية أخرى . وتتميز الدورة التجارية بأن التحول من حالة الرواج الى حالة الكساد يكون سريعا وعنيفا ، في حين ان التحول من حالة الكساد الى حالة الرواج يكون بطيئا وتدرجيا . ولسنا هنا بصدد مناقشة آراء الاقتصاديين عن سياسة البنك المركزى أثناء فترات الرواج والكساد والتحول من احدى الحالتين الى الحالة الأخرى . ولكن يكفى ان نقول انه يستطيع - اذا اراد تخفيف اثر الأزمة - ان يتوسع في الائتمان حتى تنشط المشروعات ، اما اذا اراد ان يكبح الاسعار في ارتفاعها خلال فترة الرواج ، فانه يعمل على تضيق الائتمان .

انواع التحكم في الائتمان ووسائله :

للائتمان اثار هامة على اقتصاديات الدول وعلى مستوى الرفاهية فيها لذلك رأت الحكومات ان تقوم هيئات فيها بمهمة الاشراف والرقابة عليه . وقد اسندت هذه الوظيفة الى البنوك المركزية نظرا للسلطة التي يخلوها لها القانون من الاشراف على نشاط البنوك التجارية . وتختلف الوسائل التي يستخدمها البنك المركزى للتحكم في الائتمان من مجتمع الى اخر تبعاً لاختلاف النظام الاقتصادى واختلاف الظروف السياسية والمالية التي تحيط بنشاطه ومدى اتصال هذه الوسائل بنوع التحكم في الائتمان الذي تمارسه .

وهناك ثلاثة انواع للتحكم في الائتمان يضطلع بها البنك المركزى .

١ - التحكم في كمية الائتمان :

ويقصد به ان يحدد البنك المركزى حجم الائتمان الذى تسمح به البنوك التجارية دون النظر الى وجوه استثمار هذا الائتمان او الى تاثير بعض قطاعات الاقتصاد القومى . عندما لا تجد لدى البنوك ما تحتاج اليه من قروض ، فقد تتطلب السياسة الانتاجية تشجيع الانتاج الزراعى او ناحية معينة من نواحي الانتاج الصناعى . ولكن نتيجة لسياسة التحكم في كمية الائتمان التي يأخذ بها البنك المركزى والتي لا تفرق بين اهمية المشروعات المختلفة . فان بعض هذه المشروعات قد تعوزها النقود السائلة ولكنها لا تجد بغيثها لدى البنوك التجارية لانفاذ كمية القروض المسموح لها بمنحها .

ويستهدف البنك المركزي - من وراء اتباع هذا النوع للتحكم في الائتمان المحافظة على استقرار كمية وسائل الدفع في المجتمع حتى لا تنخفض قيمة النقود وما يؤدي اليه من اضطراب العلاقة بين الافراد ، ويستخدم البنك المركزي ثلاث وسائل مختلفة بغية التأثير على حجم الائتمان .

١ - سعر الخصم : يقصد به سعر الفائدة التي يحصل عليها البنك المركزي من البنك التجاري عند اعادة خصم الاوراق التجارية وهي الاوراق التي سبق ان خصمها البنك التجاري لعملائه . فاذا اراد البنك المركزي زيادة الائتمان في المجتمع يادر الى خفض سعر اعادة الخصم مما يشجع البنوك التجارية على اعادة خصم ما لديها من الاوراق التجارية فتزداد ما لديها من نقود حاضرة تستطيع اقراضها لعملائها . وبالعكس اذا رأى البنك المركزي تقليل كمية الائتمان رفع سعر اعادة الخصم ، الامر الذي يرفع البنوك التجارية الى رفع سعر الخصم لديها فلا يقبل عملائها على طلب قروض منها وبذلك تقل كمية الائتمان . وكانت هذه الوسيلة من اقدم الوسائل التي استعملتها البنوك المركزية ومنها بنك انجلترا للتأثير على كمية الائتمان .

ولكن الان فقد سرع اعادة الخصم اهميته في هذا المجال لان البنوك وجدت وسائل اخرى لها من الاثر ما يفوق اثر « ثمن تكلفة الائتمان » .

وقد لوحظ في السنوات الاخيرة ان سعر اعادة الخصم لدى البنوك الفيدرالية في الولايات المتحدة الامريكية يرتفع عندما ترفع البنوك التجارية سعر الخصم وينخفض عندما تقلل هذه البنوك سعر الخصم . وفسرت هذه الظاهرة على اساس تغير سعر اعادة الخصم لما جاء ليكن « على وفاق » او « على صلة قوية » بسعر الفائدة في السوق . وفي كندا يتغير سعر اعادة الخصم كل اسبوع ليتبع تغير اسعار الفائدة على انونات الخزنة التي تصدرها الحكومة ومن المشاهد ان سعر اعادة الخصم يكون اعلى بنسبة ربع في المائة من سعر الفائدة على هذه الاتون . يضاف الى ذلك انه قد تنتشر موجة من التفاؤل بين رجال الاعمال ويسود بينهم توقع الحصول على ارباح فيقبلون على الاقتراض بالرغم من اسعار الفائدة المرتفعة على القروض كما قد تسود بينهم موجة من التشاؤم ويتوقعون انخفاض ارباحهم فينصرفون عن الاقتراض حتى ولو كانت اسعار الفائدة منخفضة .

ب) عمليات السوق المفتوحة : تشمل هذه الوسيلة مكانا هاما للتحكم في الائتمان في الولايات المتحدة الامريكية في الوقت الحاضر . وتعتمد هذه الطريقة على قيام البنك بشراء وبيع السندات المضمونة من البورصة مما يؤدي الى تغير الاحتياطيات النقدية للبنوك التجارية فتتغير بالتالي قدرتها على منح الائتمان ، ففي حالة شراء البنك المركزي لهذه السندات يدفع الى

البائع مقابل القيمة بشيك مسحوب على خزائنه . ويقدم البائع هذا الشيك الى مصرفه لتحصيله من البنك المركزى وقيد قيمته فى حسابه ، ولكن قيمة هذا الشيك لا تدفع فى شكل نقود حاضرة الى البنك التجارى ، بل تعلق فى حساب البنك التجارى لدى البنك المركزى الامر الذى يزيد من قدرة البنك للتجارى فى التوسع فى منح الائتمان . وبالعكس اذا باع البنك المركزى السندات المضمونة فانه يحصل على مقابل القيمة بشيكات مسحوبة على البنك التجارى مما يؤدى الى انخفاض ارصعتها لدى البنك المركزى ، وبالعكس يؤدى الى تطبيق قدرتها فى منح الائتمان .

ويشترط لضمان سياسة السوق المفتوحة أن تتخفف اصول البنك التجارى لدى البنك المركزى فى حالة بيعه للسندات الحكومية وتزداد عند شرائه لهذه السندات . ولكن قد يحدث ان ترتفع النقدية الحاضرة لدى البنك التجارى بالرغم من بيع البنك المركزى للسندات الحكومية عند اقبال الافراد على ايداع اموالهم بالبنوك سدا لما يكون فى ذمتهم من ديون وبالمثل قد تنقص النقدية الحاضرة بالرغم من شراء البنك المركزى للسندات الحكومية عند اقبال الافراد على سحب مودعاتهم لاكتنازها وفى الحالتين لا تبلغ سياسة السوق المفتوحة الهدف الذى ترمى اليه .

وتتطلب سياسة السوق المفتوحة وجود سوق مالية على درجة عالية من التنظيم لبيع وشراء الأوراق المالية ، الشيء الذى افتقر اليه كثير من الدول الغامية . وحتى لو وجدت هذه السوق فانها تكون ضيقة بحيث لا تتمتع لاهتزاز اسعار الصكوك المالية فى حالة البيع أو الشراء المفاجيء .

ج) تعديل نسبة الاحتياطي القانونى : يقصد بهذه الوسيلة تغيير نسبة الاحتياطيات النقدية الى ودائع الافراد التى يحتم القانون أو المرف الاحتفاظ بها لدى البنك المركزى ، فتزداد هذه النسبة عندما يرغب البنك المركزى بتقييد البنك كمية الائتمان التى تمنحها البنوك التجارية ، وتنخفض عندما يريد البنك المركزى حث البنوك التجارية على التوسع فى الائتمان ، وقد تختلف هذه النسبة تبعا لاختلاف المودعات ، فتحدد نسبة منخفضة الى الودائع لاجل ، وتحدد نسبة مرتفعة الى الودائع الواجبة الاداء عند الطلب .

د) الائتلاف الادبى : يقصد به ما يتمتع به البنك المركزى من سلطان ادبى على البنوك التجارية فيستطيع اقناعها باتباع سياسة ائتمان معينة تحقيقا لاهداف اقتصادية محددة ويعتمد ائتمان البنوك التجارية هنا على اساس انها تعلم ان البنك المركزى وسائله القانونية فى فرض سياسته الائتمانية عليها ، وقد استخدمت بريطانيا اسلوب النفوذ الادبى فى سنة ١٩٤٦ عندما امنت « بنوك إنجلترا » .

٢ - التحكم في اهداف الائتمان :

عندما يستخدم البنك المركزى احدى الوسائل السابقة او اكثر للتحكم فى كمية الائتمان ، قد تنصرف قروض البنوك التجارية الى مشروعات غير ضرورية لرفاهية المجتمع الاقتصادى ، ولذلك تهتم البنوك المركزية بتوزيع القروض على المشروعات المختلفة . كما تهتم السلطة العامة باستغلال كل الموارد المتاحة فى المجتمع ، وفى الدول النامية يأخذ البنك المركزى على عاتقه تخطيط سياسة معينة للائتمان تقوم بتنفيذها البنوك التجارية الغرض منها أن ينال كل قطاع من قطاعات النشاط الاقتصادى نصيبه من الموارد المالية لدى البنوك التجارية تبعا لاهمية هذا القطاع ومدى مساهمته فى التنمية الاقتصادية للجميع . فقد ترمى هذه السياسة الى تشجيع الاستغلال الزراعى او الصناعى وعندئذ توجه القروض الى هذين النوعين من المشروعات مع تطبيق الائتمان بالنسبة لقطاعات اخرى .

الباب الثاني

التخطيط الإقتصادي والخطة القومية

التخطيط الإقتصادي أسلوب تنظيمي ، لتحقيق هدف محدد ، في فترة معلومة ، وهو أسلوب تتولاه الدولة في النشاط الإقتصادي بوضع خطة قومية في نطاق حسابات دقيقة ، وتوقعات مدروسة لكل الامكانيات والموارد المتاحة .
بمختلف أنواعها سواء كانت موارد بشرية أو مالية أو تكنولوجية .

وعندما تقوم سلطات يوضع وتنفيذ أى خطة قومية ، فانها تحرص على تقدير أكبر قدر من التوازن والتناسق بين الامكانيات والاهداف ، وتحرص ايضا على اكتساب الخطة قدرا معقولا من المرونة والمرونة بين ما يطرا من ظروف أو تطورات . سواء كانت في الداخل (هيكلية) أو من الخارج (ظروف طارئة من العالم الخارجى) ولفظ التخطيط الإقتصادي Economic Planning حيث على الدراسات الاقتصادية نسبيا ، حيث ورد الاصطلاح في مقالة نشرت للإقتصادي (كريستيان شونهيتر) سنة ١٩١٠ عن ضرورة تدخل الدولة لتصحيح الاوضاع والحد من التناقضات الرأسمالية . واهملت هذه الدراسة وكان ذلك منطقيا في مناخ تسيطر عليه أفكار الحرية الاقتصادية وحياد الدولة وضرورة بعدها عن التدخل بأى صورة حفاظا على مقومات التوازن التلقائي أو توازن نظام السوق .

ورغم ان الفكرة من الوجهة العملية قد طورت اثناء الحرب المانية الاولى (١٩١٤) في المانيا لاتخاذها وسيلة لادارة دفة الحرب في الدوه . ولجأت الدول المتحالفة هي الاخرى الى هذه الفكرة ، خاصة بريطانيا لمواءمة الاقتصاد لاحتياجات الحرب ، الا انه ما أن انتهت الحرب ، حتى عادت الاوضاع الى ما كانت عليه من نظام الحرية وقواعد الرأسمالية .

ومن الجدير بالملاحظة انه حتى بعد قيام الثورة البلشفية في الاتحاد السوفييتى سنة ١٩١٧ لم يعرف التخطيط لديهم لا على المستوى النظرى في كتابات فلاسفتهم ولا على المستوى التطبيقي داخل الدولة الا بعد أكثر من احدى عشر سنة بالذات عندما بدأ الاتحاد السوفييتى عصر التخطيط ١٩٢٨/ ١٩٢٩ وهذا ما يؤكّد ما ذهبنا اليه في ان التخطيط ليس جزءا من مذهب أو فلسفة أو نظام اقتصادى ، وانما هو (تنظيم) أو أسلوب عمل يمكن تطبيقه لمختلف النظم الاقتصادية . ومن هنا يمكن استخدام التخطيط في النظام الاشتراكي والنظام الرأسمالي وحتى النظم ذات الطابع الدينى كنظام

الاقتصاد الاسلامى ما دامت قواعد التخطيط الفنية تطبق بدراسة دقيقة فى حدود اهداف واضحة .

ولهذا لا نتفق مع ما ذهب اليه (نوسكار لانج) من اعتبار التخطيط الاقتصادى أو ما اسماء (تخطيط التنمية الاقتصادية) سمة من سمات الاشتراكية الاساسية بحيث يفهم منها ربط التخطيط بالفكر الاشتراكى وحده وهذا غير صحيح .

والواقع ان مبدأ التخطيط الاقتصادى - ويصرف النظر عن النظم الاقتصادية - يرتكز على قاعدة بسيطة تتلخص فى ان دور الدولة فى التأثير الإيجابى على التغييرات الاقتصادية ، وعلى الاتجاهات الامانية ، أكبر كثيرا من الامكانيات والجهود الفردية . وبناء عليه فان قيام الدولة بوضع خطة أو تنظيم تعدد له هدفا مميّنا يتم تنفيذه خلال فترة محددة ، انما هو افضل من ترك الاقتصاد حرا يتقلب بين قوى السوق واعتبارات الاختنازل والاستقرار فى عناصر ومكونات الجهاز الانتاجى . خاصة اذا ظهرت سلبيات واضحة لهذه الحرية .

والواقع ان التخطيط الاقتصادى فى أى مجتمع لا يكتسب صفة التجرد ابداً ، بحيث لا يتصور ان يكون التخطيط تخطيطا اقتصاديا بحتا ، ذلك ان طبيعة المجتمعات ان تتلاقى فيها الجوانب الاجتماعية والسياسية بل والعسكرية مع الجانب الاقتصادى . ولهذا فالتخطيط يدور فى اطار هذه العلاقات : منظما لها ، متأثرا بها ومؤثرا فيها . ولذا يكتسب التخطيط صفة العمومية والشمول بحيث يصعب تخطيط اقتصاديا واجتماعيا وثقافيا ... الخ .

ومن ناحية اخرى نرى ان نطاق التخطيط الحكومى يختلف باختلاف النظم الاقتصادية ، وخصائص العلاقات السابق الاشارة اليها . وبالطبع تتحدد الاهداف ، وانواعها ، والوسائل الموصلة اليها حسب نوعية النظام ودرجة التدخل الحكومى ، ومدى استجابة البنيان الاقتصادى لهذا التدخل أو معارضته . ومن هذه الزاوية يمكن ان نستنتج ان هناك تخطيطا اقتصاديا محكما يعظم فيه دور الدولة ، ويتأكد سلطانها ، ويتضاءل دور الافراد والقرارات الخاصة . كما ان هناك تخطيطا اخر فى المجتمعات التى تركز على الحرية الفردية والاعتراف بالنشاط الخاص ، حتى ولو كان تدخل الدولة بها قائما فى قطاعات دون اخرى ودون ان يصل التدخل الى تلك وسائل الانتاج أو التحكم فى جهاز السوق .

ونضيف الى ما تقدم ان درجة التدخل أو الحرية لا تكاد يتشابه فيها بلدان . فكل نظام يحدد من داخله الاطار الذى يتحرك من خلاله النفوذ

الحكومي ، كما يتحدد من داخله الإطار الذي يمارس فيه الأفراد نشاطاتهم ، حتى ولو كانت الممارسة تحت اشراف الدولة وتنظيمها . ومن هنا تتعدد وتتوسع صور التدخل والحرية لدرجة اننا لا نرى نظاما حرا حرية مطلقة ولا نظاما مقيدا تقيدا تاما .

ومن ناحية ثالثة يوجد فارق بين التخطيط الاقتصادي في النظم السياسية المتقدمة ، والاخرى : المختلفة فهناك فرق كبير بين مكونات وظروف وعلاقات الاقتصاد المتقدم والاخر المتخلف . ولهذا يتحدد بمقدار هذا الاختلاف نوعية التخطيط ونطاقه ، بل وفي بعض الاحيان مدته أو زمنه والهدف الموضوع من اجله ، ولهذا تكون متطلبات الخطة القومية في البلاد الاخذة في النمو مختلفة الى حد كبير عن مثيلاتها في الاقتصاد المتقدم مع اختلاف الاهداف والوسائل .

ومن جهة اخيرة يتفاوت مدى وطبيعة واهداف التخطيط بين مجموعة البلاد المختلفة نفسها . وقد ظهر ذلك بوضوح في المستويات الاخيرة عندما انقسم العالم الثالث الى دول متخلفة فقيرة ودول متخلفة غنية أو بترولية (١)

بل اكثر من ذلك انقسمت دول العالم الثالث فيما بينها الى مراحل ودرجات من التخلف . فمنها ما مال في مراحل النمو الاولى ، ومنها من اجتاز فترة الركود الى الحركة ، ومنها من بدأ عملية انطلاق محدودة تحيطها بعض امموعات التي تستدعي رسم سياسة مختلفة تماما عما سبق الاشارة اليه . وهكذا لا تكاد تتشابه بلد مع اخر الا في صفة التخلف ورغبتها في التنمية .

أما الوسيلة الى ذلك فهي مرتبطة بعوامل واعتبارات عديدة ترجع أساسا الى هيكل الاقتصاد ومشاكله وامكانياته وتطلعاته وطموحه .

والتخطيط كالمطلوب للعمل ، هو عملية فنية ، تفترض دراسات تقوم بها اجهزة مركزية متخصصة ، ينحصر عملها في تحديد الموارد القومية . والامكانيات المادية والفنية ، واختيار افضل الميبل الاستخداما على اساس من المعرفة بالوسائل البديلة التي يمكن عن طريقها تحديد الهدف أو الاهداف التي من اجلها وضع التخطيط .

(١) راجع كتابنا في التنمية الاقتصادية الباب الاول : التخلف الاقتصادي .

ومن الطبيعي ان يفترض التخطيط الاقتصادى العمل على تحقيق التوازن بين الاحتياجات والاستخدامات لكل الموارد باتواعها : البشرية والمادية والفنية .

ويتطلب هذا التوازن ان يكون لدى السلطات حصيللة وفيرة من البيانات والاحصاءات الدقيقة عن مكونات الاقتصاد القومى ، والكليات التى تشكل البنيان الداخلى ، مع وجود دراسات كافية للتغيرات المتوقعة نتيجة لممارسة التخطيط والاثار المنتظرة لكل ذلك : على كل من الانتاج والاستهلاك والتوازن الاقتصادى فى الداخل ، وعلاقات الاقتصاد القومى مع العالم الخارجى (١) .

ولاشك ان ما دام التخطيط الاقتصادى هو مسئولية الدولة ، فلا يجوز اهمال لطابع السياسى للتخطيط ، فهو الاطار الذى يحيط بالخطة ، ويحدد نوعها واهدافها واتجاهاتها بل ونطاقها ايضا . ولهذا فان تعبئة وتقسيم وتوجيه الموارد والطاقات والقوى البشرية والمعنوية والمادية والمالية المتاحة للمجتمع - حاضرا ومستقبلا - لتحقيق اهداف اقتصادية واجتماعية متفق عليها ، لا بد وان يكتسب صفة الترابط والتجديد فى اطار سياسى يؤمن به المجتمع او تفرضه السلطات عليه فى فترة محددة او خلال سلسلة زمنية مقدره .

كذلك يأخذ التخطيط فى اعتباره القيم الاجتماعية والمعنوية المتواجدة فى المجتمع ، والتى قد تعمل كقوة دافعة وموجهة فى تحريك عجلة التقدم ، او كقوة سلبية ومعوقة تخل باعتبارات تناسق مكونات الاقتصاد الاخرى . ولهذا فلم يمد التخطيط الاقتصادى والاجتماعى قاصرا عنى المفهوم المادى للموارد والاحتياجات وانما تعداه الى ضرورة بناء الانسان ، وتقويم

(١) نود الاشارة الى نطاق الدراسة ينحصر فى التخطيط الاقتصادى وحده . ولا يمنع ذلك من وجود العديد من صور التخطيط التى ترتبط او تعرض اثناء وضع الخطة ، ولكنها لا تعتبر تخطيطا اقتصاديا شاملا ، ومنها التخطيط للحرب او التخطيط لمحور الامية والتخطيط للقضاء على ازمة نقدية وسياسية ومنها ايضا التخطيط الاقليمى او تخطيط المدن وهى فى حقيقة النوضع لا تخرج عن كونها برامج حيث تنقصها صفة الشمولية والشمول . والتخطيط للاقتصاد الذى نتناوله هنا هو التخطيط الشامل بمعنى شموله الجانب الاقتصادى وكل البرامج او المخططات الفرعية فى قطاعات الاقتصاد القومى

وهو تخطيط بالاضافة الى صفة الشمول يتميز بدرجة من النيات انسيى فى زمن محدد ، وبهذا يختلف فى عنصر الزمن عن غيره من البرامج المؤقتة او التى تنتهى بانتهاء اسبابها .

وإن إنحرف من مفاهيمه أو أساليبه في ممارسة النشاط العام سواء كان نشاطا اقتصاديا أو فكريا أو اجتماعيا .

هذه المسؤولية المتطورة لدور الدولة جعلت التخطيط بالمفهوم الحديث أفكار شمولاً واسع نطاقاً ، وهو أمر تستدعيه طبيعة الأمور في المجتمعات المختلفة التي لا تعاني من الركود والتخلف في مواردها أو مستواها الفني فحسب ، بل وفي تقاليدها وعقائدها وسلوكها الاجتماعي والفكري .

ولعل هذا الأمر يبرم عنصراً هاماً من عناصر التخطيط وهو الشمول . ويحدد درجة الشمول في التخطيط الاقتصادي أن يحيط أسلوب التخطيط بكل جوانب البنيان الاقتصادي ، بدرجة لا تسقط من الاعتبار قطاعاً ، أو نشاطاً ، أو مرفقاً من المرافق المختلفة . وهذا ما يميز التخطيط الاقتصادي الشامل عن التخطيط الجزئي . وبمعنى آخر ما يميز التخطيط القومي عن التخطيط القطاعي أو التخطيط على مستوى أقل من مستوى الدولة ، كالتخطيط الإقليمي مثلاً .

ولاشك أنه كلما زادت درجة الشمول في التخطيط كلما كانت المقدمات والنتائج المرتبطة به أقرب إلى المنطق وأدنى للنجاح . ذلك أنه من غير المنصور أن يمارس تخطيط معين بالدقة والانضباط ، وهو يتجاهل قطاع ويهتم بآخر ، أو حتى تتفاوت فيه الأهمية النسبية بين القطاعات الرئيسية من حيث دقة وضع الخطة ومدى تناسق كل تخطيط قطاعي مع الآخر .

ونمل هذه الملاحظة جديرة بالاهتمام خاصة إذا اخذنا في الاعتبار خطة التنمية الاقتصادية الأولى في مصر عام ١٩٥٩/١٩٦٤ والخطة التي تلتها ، حيث زاد الحماس لقطاع الصناعة ، والتصنيع ، والتخطيط الصناعي تحت شعار (التحول الاشتراكي والتصنيع) بحيث لم يحظى قطاع الزراعة والمرافق والخدمات بنفس الاهتمام ، أو على الأقل بمتابعة الدراسة والتحليل للنتائج المرتبة على عدم التناسب في أهمية التخطيط على مستوى القطاعات .

ونعود فنقرر أن ارتفاع درجة الشمول في التخطيط يساعد على تحديد حجم خطة الاستثمار التي يرجى تحقيقها خلال الفترة المحددة . ولا يخفى أن تحديد حجم الخطة يستلزم معرفة معدل الاستثمار المنوي القملي (القومي) وكيفية توزيع الاستثمارات على القطاعات . ثم حصر المصادر التي تعد للخطة بالموارد الطبيعية وكذلك مصادر التمويل . ولذلك يعتبر من مصادر تكامل التخطيط أن يحيط بكل هذه العناصر احاطة تامة وشاملة حتى تصدر القرارات بنفس الدرجة من العمومية والشمول .

أن عنصر الشمول في التخطيط يتضمنصفة أساسية تحديد أهداف كمية (اقتصادية أو اجتماعية) على مستوى الاقتصاد القومي بمختلف مناطق الجغرافية ، وشتى القطاعات التى يتألف منها - ويستدعى التجديد الكمي (تقريبا) مختلف الموارد المتاحة (بشرية - مادية - وغنية) وإجراء إتفاضلة في توزيعها على مختلف أوجه الاستعمال .

ومن الواضح - . - المرحلة هي مرحلة الاعداد ، وهي من أهم مراحل التخطيط كما سنرى ، ولذلك يستلزم عنصر الشمول للنظر الى الاقتصاد القومي نظرة واقعية وأن كانت لا تكلو من الطموح - ذلك حتى يتكامل للخطبة التنبؤ الاقتصادي السليم الذى يبعد بها عن الاختناقات - والازمات ، بجانب ضمان قدر من التطور والقدرة على الحركة الى الامام .

وبجانب التحديد الكمي لابد وأن يكون هناك تحديدا (نوعيا) ، على المستوى القومي - ويتعلق هذا الوضع بشمول التخطيط نوعية الاستثمارات على مستوى القطاعات الرئيسية (صناعة وزراعة وخدمات) كما يستدعي تحديدا آخر لنوعية الفن الانتاجي المطبق ، ودرجة تقيمه ، وهل يعتمد بالدرجة الأولى على اليد العاملة أم على الآلات والمعدات الفنية .

ويتضمن التحديد الشامل نوعية المصادر المالية التى تتطلبها إقامة هذه الاستثمارات ، وهل هي مصادر قومية أم مصادر أجنبية ، وتبشر هذه النقطة أهمية كبيرة في البلاد الأخذة في النمو حيث تعتبر مشكلات التمويل من أهم المشكلات التى تواجه وضع الخطط القومية الشاملة (١) وإذا يعتبر التخطيط المالى من الركائز الهامة في دراسات وتطبيق الخطط الاقتصادية .

وعلى العموم فإن التخطيط الشامل يهتم بالتغيرات الكلية التى تحدد الملامح النهائية للمبنيان الاقتصادي ، وتعمل على الملاءمة بين الانتاج القومي والمحافظة على التراكم الراسمالي . وبمعنى أدق الموازنة بين الانتاج والاستثمار (تكوين رؤوس الاموال الجديدة) وبالفالى الملاءمة بين التوزيع والاستهلاك .

ومن هنا كان من المنطقي القول بأن أى تخطيط يلتزم بعنصر الشمول لابد وأن تكون مكفولة له (عناصر التكامل) بمعنى التزام السياسة التخطيطية العامة بالاطار الواسع للخطبة ، فلا تترك قرارات دون غيرها للإرادة الحرة .

(١) انظر تحليلنا لهذه النقطة في مؤلفنا :

(مشكلات تمويل التنمية الاقتصادية في البلاد المتخلفة سنة ١٩٧٠) .

ذلك (التنمية الاقتصادية النظرية والتحليل - القاهرة سنة ١٩٨٢) .

ولا يتصور اجراء تخطيط للاستثمار دون تخطيط للعمالة ولا يستقيم تخطيط كليهما دون تخطيط شامل للاجور والاسعار واستهلاك رأس المال للمبنى ... الخ .

وعادة ما يقوم هذا النوع من التخطيط على نظام هرمي يبدأ من الخطة الرئيسية الى خطط تفصيلية أو خطط قطاعية أو خطط جزئية ، ومنها تتدرج مستويات كثيرة من الخطط على مستوى الوحدات الانتاجية الى اخر القاعدة الهرمية من الهرم التخطيطي .

ولا يخفى أن هذا التركيب أو التدرج يتطلب ابراز دور الدولة في تلك وسائل الانتاج ملكية عامة شاملة . ولذلك لا يعتبر في رأينا أى اشراف ولو مباشرة من الدولة على بعض القطاعات الخاصة بجانب الخطة العامة تخطيطا شاملا وإنما هو تخطيط حكومي أو تخطيط جزئي ما دامت سيطرة الدولة لا تمتد الى كل جوانب الاقتصاد القومي .

وإذا تعدد التخطيط الاقتصادي : كاسلوب عمل لتحقيق هدف ، فلا بد أن يعتبر أداة تنظيمية لمواجهة المشكلات بأنواعها داخل المجتمع الواحد ، وأداة توجيهية وتنسيقية للطاقات القومية العاملة والمطلبة ، وأداة تنفيذية لسياسات محدد الهدف في ضوء كل ذلك .

ونضيف الى ما تقدم أن البعض حاول تحديد التخطيط القومي بدرجة لا يخلط بالمفاهيم الأخرى ، فأقام تفرقة بين التخطيط والتأميم ، وبين التخطيط والتبؤ . وفي رأينا أن التأميم لا يقع من التخطيط موقع المقارنة ، وإنما هو جزء أو أداة من أدواته . ومع ذلك نرى أيضا أنه لا تلازم حتمى بين التخطيط والتأميم ، فقد تنشط الدولة في تدخلها الى حد المصادرة والاستيلاء على وسائل الانتاج ومرافق الاقتصاد . كما هو الحال في تنظيم الكتلة الاشتراكية وقد تتخذ الدولة جانب الحذر بتأميم بمقابل لبعض المرافق أو القطاعات تاركة للنشاط الخاص المشاركة في العمل تحت سيطرتها ، وهو ما حدث في إنجلترا وفرنسا بعد الحرب العالمية الثانية . وقد يستأى الامر الأخذ بالاسلوبين معا المصادرة والتأميم ، كما حدث في مصر مع ترك بعض القطاعات لنشاط الأفراد كالقطاع الزراعي ، وبعض صور التجارة الداخلية .

وما دامت الدولة تحملت مسئولية التخطيط فلاشك أن صلاحياتها لا تنحصر في تحديد الاهداف فقط ، وإنما تمتد لوضع برامج محددة للوصول الى هذه الاهداف . هذه البرامج ، فضلا عن ضرورة تمتعها بدرجة من التناسق والتوازن - والواقعية - لا بد وأن توضع بجلاء ما هو متاح ، وما هو مطلوب ، أى أنها نوع من الحساب الاقتصادي على مستوى قومي وهو

أمر متعلق بالموارد القومية بأنواعها من ناحية ، وبالأهداف الاقتصادية والاجتماعية من ناحية أخرى . . . ومعنى محدد هي ، أسلوب موازنة الموارد بالحاجات ، والأمر بذلك لا يخرج كثيرا عن نطاق (المشكلة الاقتصادية) . غاية في الأمر أن حل المشكلة الاقتصادية على المستوى الفردي قد يكون محدودا بإمكانياته . أما الدولة بالتخطيط الشامل فهو أكثر ايجابية وبقة نظرا لتمتع الدولة بسلطات أوسع ، وإمكانات أكبر ، وبما لها من قدرة على مواجهة العجز ، أو سد أوجه النقص في بعض الموارد سواء كانت مالية أو بشرية أو فنية .

ولا يعني ذلك حتمية قيام الدولة مرة واحدة بتخطيط عام ودائم ، فكثيرا ما تبدأ تجارب التخطيط بمستويات جزئية ، أو بتخطيط قطاعي ، أو بتنفيذ الأولويات في القطاع الواحد فقط دون غيره . ولكن هذا كله ينتهي في آخر الأمر إلى وضع خطة قومية شاملة تستهدف تحقيق النمو والتقسيم الاقتصادي .

وتفضل بعض الأنظمة البدء بتخطيط جزئي - لمدة اعتبارات - فقد يؤكّن الاقتصاد محل التجربة على درجة شديدة من التخلف الاقتصادي والاجتماعي بحيث يتعذر أمام جمود الجهاز الانتاجي ، وعدم مرونته ، تحميل الاقتصاد القومي بخطة شاملة يعجز عن استيعابها ، أو القيام بها مرة واحدة وعلاجها لذلك قد تبدأ الدولة في غرس بعض البرامج والخطط الصغيرة في المراكز الهامة في الاقتصاد الداخلي وحتى إذا ما اكتسبت شيئا من المرونة والكفاءة امتدت الخطة إلى غيرها ، وهكذا ، حتى تصل البلاد إلى تخطيط شامل لكل القطاعات .

ومن جهة أخرى قد تلجأ الدولة إلى (تخطيط اقتصادي مؤقت) إذا كانت تمارس الاتجاه الرأسمالي منذ القدم ، وينفعها جانب الحذر ألا تصارع في وضع خطة شاملة تنقل مسؤولية السياسة الاقتصادية من الأفراد إلى الدولة . وفي هذه الحالة قد تقتصر الدولة على تأميم بعض المرافق الهامة التي تستدعي مساندة الدولة وتدخلها ، أو تلجأ إلى تخطيط في ناحية أو أكثر تترك باقي جوانب الاقتصاد القومي لحرية الأفراد ، ولا شك أن أميد هذا على ذلك ممارسة انجلترا لحرية التخطيط في الفترة التالية للحرب العالمية الثانية حيث كان التخطيط تخطيطا ماليا وليس ماديا ، وتخطيطا مؤقتا وليس دائما ، ثم تخطيطا جزئيا ارتكز على أسلوب التأميم الجزئي وليس تخطيطا شاملا تملك فيه الدولة كل وسائل الانتاج أو تتحمل مسؤولية الاقتصاد القومي كاملة .

ولا ينال من قدر هذه الأتماط اقتدارها لخصر الشمول ، بل العكس
قد يكون صحيحا ، وفي كلا للثلاثين اللذين تعرض لهما • فى الأول تقدير
واقى الامكانيات الاقتصاد وقدراته ، وفى لثلاثى فهم واضح وواع للتوازن
بين متطلبات التخطيط ، والتمسك بمبدأ الحرية الاقتصادية فى أن واحد •

الخطة الاقتصادية الشاملة :

يمكن تحديد الخطة الاقتصادية الشاملة بأنها مجموعة القرارات التى
توضع بواسطة الدولة أو السلطة الحاكمة فى نطاق أهداف محددة ولفترة
زمنية تتلاءم مع طبيعة الامكانيات ونوعية الاهداف •

والخطة الاقتصادية قد تكون خطة (قومية) ، اذا كانت القرارات
المكونة لها قرارات (عامة) وكانت الاهداف التى تسعى الى تحقيقها اهدافا
قومية • ومثال ذلك استهدف رفع معدل النمو الاقتصادى ، أو التطوير
الهيكلى لقطاعات الانتاج ، أو أحداث تغيير جذرى فى اسلوب النشاط
الاقتصادى نفسه •

وفى بعض الاحوال قد تكون الخطة القومية أخذة الاعتبار أحداثا
وظرفيا غير اقتصادية ، كان توضح خطة اقتصادية شاملة مع مراعاة
الظروف الحربية ، أو العوامل المناخية والجغرافية كالزلازل والبراكين ، أو
فى ظل ظروف عالمية حربية تستدعى مزيدا من الحذر فى رسم الخطه ووضع
الاهداف كازمات التضخم أو ازمات النقد أو أزمة الغذاء •

ومما تقدم يتضح ان عناصر الخطة القومية الشاملة ثلاثة :

١ - وضع قرارات على سبيل الالتزام لتحقيق اهداف محددة •

٢ - رسم السياسات والوسائل المناسبة لتحقيق هذه الاهداف •

٣ - الالتزام الخطه بحدود زمنية تتم خلالها •

ويمكن ان تضيف الى ذلك اعتبار هام - وان اعتبرناه خارج عناصر
الخطه - وهو ضرورة متابعة وتقييم ما تم فى الخطه الشاملة حتى يمكن
الاستفادة منه لترشيد التخطيط فى المراحل التالية •

ويمكن ان نضيف الى ذلك اعتبار هام - وان اعتبرناه خارج عناصر
الخطه - وهو ضرورة متابعة وتقييم ما تم فى الخطه الشاملة حتى يمكن
الاستفادة منه لترشيد التخطيط فى المراحل التالية •

• ونعرض فيما يلي لكل عنصر على حدة :

أولا الخطة مجموعة من القرارات الملزمة :

يعتبر ركن (الالتزام) فى الخطة مميّزا لها عن باقى الوسائل التى تتخذ فى مجال توجيه الاقتصاد القومى ، ولا ترقى الى مستوى الخطة الشاملة •
وبذلك يمكن اعتبار الخطة (وثيقة) • لتقدير الامكانيات والاهداف القومية خلال مدة معينة مستقبلية •

وهى فى هذا تختلف عن مجرد التوجيهات ، او التوصيات التى قد تتخذ على مستوى القطاعات الرئيسية فى الداخل ، او حتى على مستوى الاقتصاد القومى وتختلف ايضا عن التوجيه الاقتصادى ، حتى ولو كان يتضمن خطة عمل نصل الى الحد من حريات الافراد او المؤسسات او الدولة فى نشاط او قطاع • وقد يصل التوجيه الاقتصادى الى قوة القانون ، كقوانين تشجيع الصناعة ، او حماية الصناعة الناشئة ، ولكنه لا يصل بحال من الاحوال لاعتباره خطة قومية شاملة • والغالب ان يأخذ التوجيه صورة سياسات او أنظمة تهتم بناحية من النواحي دون غيرها من جوانب الاقتصاد القومى ومثال ذلك سياسات التصدير او سياسات العمالة ، او بعض الأنظمة المالية او النقدية •

فاذا ما اتسع نطاق التوجيه الاقتصادى ليستوعب جميع أنشطة المجتمع وقطاعاته الإنتاجية على اختلاف درجاتها ، وتضمن فيما يمارسه سياسات بشرية ومالية ونقدية • فانه يرتقى من مرحلة التوجيه الاقتصادى الى مستوى التخطيط الاقتصادى. وتصبح قراراته (خطة اقتصادية شاملة) •

ومع ذلك لنا ملاحظتان :

• أولاها : ان أى خطة اقتصادية لا بد وان تسبقها مراحل وعمليات التوجيه الاقتصادى ، ذلك ان وضع الخطة يستلزم كما سنبين (توجيهها متكاملا) بين جميع قطاعات الاقتصاد • ولا بأس من طرح التوصيات فرادى الى الهيئة القائمة بالتخطيط ، فذلك له أهمية حيوية فى تقديم صورة واضحة امام المسؤولين من الخطة ، سواء من حيث الامكانيات المتاحة وواجه استخدامها الفعلى ، او فيما يتعلق بالتوقعات الحالية والمستقبلية لاستغلالها استغلالا يدعم الخطة ويساعد على انجاحها •

ولذلك تكون مرحلة الاعداد بالغة الحيوية ، شعبية البقة لما يترقب على التقارير والدراسات القيمة من فاعلية فى تصديق حجم الخطة واسلوب العمل بها ، والزمن المحدد لانتهائها •

وبناء عليه فالتوجيه الاقتصادي التكامل - على المستوى القومي عماده
الخطة الاقتصادية الناجحة - وكثيرا ما اجتازت بلاد مرحلة التوجيه
الاقتصادي الى مرحلة التخطيط الاقتصادي الشامل بسهولة ويسر نظرا
لما تضمنته هذا التوجيه من سياسات واجراءات كانت مقدمة لخطة قومية
ناجحة .

ثانيهما : ان بعض الدول التي تأخذ بنظم الرأسمالية والتي تنريد في
الأخذ بمبدأ التخطيط الاقتصادي تحت اعتبارات الخلط الخاطئ بين التخطيط
والاشتركية ، بحيث تسمى ما ترسمه من خطط توجيهها اقتصاديا ، وتطلق
على اقتصادها لغة الاقتصاد الموجه - وقد برزت نماذج فعلية للاقتصاديات
الرأسمالية الموجهة عقب الحرب العالمية الثانية ، حينما واجهت الدول أجهزة
إنتاجية مدمرة عجزت جهود الأفراد عن إعادة انشائها ، الامر الذي استدعى
تدخل الدولة ت دخلا فعالا بسياسات علاجية لمشاكل البطالة ، وانخفاض الميل
للاستثمار ، وضعف المستوى الفنى للإنتاج ، وعدم كفاية ورؤوس الاموال
المينية ... الخ .

ومعنى ذلك ان التوجيه قد يكون (لاحقا) لظهور مسحيباته ، وليس
(سابقا) عليها ، وفي هذا يختلف التوجيه عن التخطيط اختلافا دقيقا ،
فالتوجيه علاج لمشكلة أو ليعض المشاكل التي برزت في الاقتصاد القومي ،
وليس تجنبيا لمشكلة أو مشاكل على وشك الحدوث . اما الخطة الاقتصادية
فهي تشمل الاثنين معا لما لها من امتياز التنبؤ والنوسع ورسم السياسات
الوقائية جنباً الى جنب مع السياسات العلاجية أثناء تنفيذ الخطة .

ومن هذا الاعتبار الاخير تتضح أهمية عنصر التنسيق ، والذي تفوق به
الخطة القومية الشاملة على برامج التوجيه الاقتصادي . فهذه الاخيرة قد
تكون متناثرة ، وقد تتنافر ، وقد لا تحدث التوازن المنشود في داخل الاقتصاد
لذا ما تركّز التوجيه الاقتصادي في جانب دون لخر .

وهكذا يكون عنصر الضمول اوفى واعم في الخطة عنه في التوجيه
الاقتصادي .

ومع ذلك فان مسرى التوجيه الاقتصادي لا يخلو تماما من عنصرى
الازم والضمول ، وان كان وجودهما ليس كاملا ، حتى ولو كان التوجيه
برنامجا حكوميا تشرف عليه السلطات العامة نفسها .

ثانيا : الخطة والاهداف القومية :

لا يكفى ان توضع الخطة القومية فى شكل قرارات ملزمة ، وغامضة ، وانما يتعين ان يظهر بوضوح (الهدف) من هذه القرارات ولا توجد خطة بالمعنى الفنى بدون هدف . فما وضعت الخطط اساسا الا لتحقيق اغراض . وان اختلفت الخطط القومية من حيث نوعية هذه الاهداف ، فانها لا تختلف من حيث مبدأ وجودها .

ومن الطبيعى ان يكون اختلاف الاهداف راجعا الى عوامل بيئية فى داخل الاقتصاديات محل التخطيط . ولا شك ان درجة التخلف والتخلف والخصو الاقتصاديين والاهمية النسبية لقطاعات الانتاجية ، والعامل البشرى ، والعامل الفنية وغيرها تعطى اطار واضحا يتم من خلاله وضع الهدف لذلك . كان على الخطة القومية ان تضع اهدافا قومية هامة ، بصرف النظر عن جزئياتها :

فلا تعارض هناك بين استهداف رفع معدل الدخل الفردى ، والعناية بالمستوى المعيشى ، والعمل على محو الامية ، وبين استهداف مضاعفة حجم الصادرات وتشجيع الصناعات الوليدة ، وتعمير الاراضى او استصلاحها .

فكل ذلك جزئيات للهدف الرئيسى ، وهو تنمية الاقتصاد القومى .

ولهذا ، تتميز الخطة القومية الشاملة عن الخطط الجزئية بصومية الاهداف وتناسقها . بل انها تصبح ضرورة فى الاقتصاديات الاخذة بالذمى ، التى تحتاج الى نمو متوازن للاقتصاد القومى كله (١) .

من كل ما تقدم تخلص الى ان الخطة القومية الشاملة هي ارقى صور التمثل الحكومى ، لتنسيق وتنفيذ سياسات اقتصادية واجتماعية ، فى اطار اهداف مرسومة فى حدود الامكانيات المتاحة ، وفى حدود طبيعة الاقتصاد محل التجربة . وانها تشمل عنصر الالتزام مما : الالتزام فى الظروف والالتزام بالاهداف المحددة لها .

ثالثا : الحدود الزمنية للخطة الاقتصادية :

ما دام التخطيط اسلوبا تنظيميا لمدة مستقلة ، فان الزمن يعبر عنصرا

١) راجع . حمدية زهران : مشكلات تمويل التنمية الاقتصادية فى البلاد المتخلفة مع دراسة تطبيقية للخطة الخمسية الاولى فى مصر . للباب الثانى . تقييم ومتابعة الخطة فى مصر (١٩٥٩ - ١٩٦٤) .

« أساسيا في الخطة الاقتصادية ومن الليمي أن تختلف المدة تبعاً لنوع الخطة وتبعاً للأهداف اللازم تحقيقها . ومن ناحية التحديد الزمني توجد الخطط الطويلة الأجل لوضع الأهداف الأساسية كمعدل النمو المستهدف ، أو التحول إلى التصنيع أو الارتكاز على الصناعات الثقيلة . الخ . تاركة للتخطيط المتوسط والقصير توضيحاً أكبر وتفصيلاً للوسائل وتمهيداً للاولويات للوصول إلى الهدف الأساسي في الخطة الشاملة . »

وتنقسم الخطط الاقتصادية عادة من حيث المدة إلى الخطط طويلة الأجل وتتراوح بين عشر وعشرين عاماً وربما أكثر والخطط المتوسطة الأجل وفي غالبها بين خمس إلى سبع سنوات ، ثم الخطط السنوية ، وأخيراً خطط لا تتجاوز عاماً أو خطراً لا تتجاوز الشهور . وفي الحياة العملية تضم الخطة الشاملة طويلة الأجل عدداً من الخطط المتوسطة الأجل وهذه الأخيرة تنفرغ إلى خطط سنوية على النظام التالي :

١) الخطط طويلة الأجل :

يعد في هذا النوع من الخطط الأطار الشامل والأهداف القومية بصورة عامة ومجسدة ، دون الوسائل التي تعمل على تحقيقها ، ويتراوح زمن هذه الخطط بين ١٥ إلى ٣٠ سنة . ومن أمثلتها الخطط الشاملة التي وضعها الاتحاد السوفيتي عام ١٩٥٧ وتجديدت لـ ١٥ عاماً . والخطة الاقتصادية في المملكة العربية السعودية ١٩٧٠ - ١٩٨٠ والخطط في الهند وأمريكا اللاتينية وعدد كبير من البلاد التي تأخذ بالتخطيط كاسنوب أساساً للنشاط الاقتصادي وفي مقدمتها بالطبع الخطة الشاملة في مصر .

ومن أمثلة الأهداف الرئيسية التي تتضمنها الخطط عادة ما اشتملت عليه خطة التنمية الاقتصادية والاجتماعية في مصر عام ١٩٥٩/٦٠ - ٦٤/١٩٦٥ من مضاعفة الدخل القومي في عشر سنوات (١) بمعدل سنوي يفوق المئتين السنوي لزيادة السكان لتحقيق الرفاهية الاقتصادية وزيادة نصيب الفرد من الدخل القومي . والخطة الخمسية للتنمية الاقتصادية في مصر ١٩٨٣/٨٢ - ٨٦ - ١٩٨٧ وهي الخطة التي تعتبر شبيهة بخطة ٦٠ - ١٩٦٤ من حيث الأهداف والأركان كما سنرى .

(١) تم وضع تخطيط جزئي في مصر سمي برنامج السنوات الخمس للصناعة في الفترة من ١٩٥٧ - ١٩٦٢ إلا أن المشروع توقف عام ١٩٥٩ لبدء مصر (الجمهورية العربية المتحدة حينئذ) في تنفيذ التخطيط الشامل وتنفيذ الخطة الخمسية الأولى ١٩٥٩ / ١٩٦٠ - ١٩٦٤ / ١٩٦٥ .

(ب) الخطط متوسطة الأجل :

تنقسم الخطة الشاملة (طويلة الأجل) إلى مجموعة من الخطط متوسطة الأجل على مراحل تتراوح بين خمس سنوات - كما في الخطة الخمسية الأولى والثانية في مصر والخطة الخمسية الأولى في المملكة العربية السعودية (١) - وبين سبع سنوات كما في الخطة المسجعة في الاتحاد السوفييتي (١٩٥٩ هـ ١٩٦٥) والخطة السبعية التي استبدلت في مصر بالخطة الخمسية في الفترة من (٦٤ - ١٧٠ .) .

وهذا النوع من الخطط شائع ومعروف ، ويشتمل على التفصيلات بالنسبة للأهداف القومية والوسائل اللازمة لتنفيذ هذه الأهداف .

والخطة متوسطة الأجل هي جزء من الخطة طويلة الأجل ، إلا أنها تتميز بأنها تتضمن على وجه الدقة الهدف أو الأهداف التي وضعت من أجلها فالخطة الشاملة في مصر كانت تهدف لمضاعفة الدخل القومي في ١٠ سنوات والخطة الخمسية الأولى كانت تستهدف زيادة الدخل القومي بنسبة معينة على أن تستكمل هذه النسبة في الخطة التالية وهكذا : ثم أن الخطط المتوسطة الأجل تتضمن الإجراءات والوسائل والسياسات الواجبة الاتباع في بحر هذه المدة . ولاشك أن الخطط المتوسطة الأجل قد تختلف واحدة عن الأخرى سواء في الإجراءات أو السياسات ، ولذلك هي تتميز بنوع من المرونة في التنفيذ حتى تتلائم مع التغيرات التي تحدث أثناء تنفيذها .

(ج) الخطة السنوية :

تنقسم الخطط متوسطة الأجل إلى خطط سنوية ، ويختصها نوع المشروعات المشتملة عليها الخطة الخمسية على سنوات . وهي أكثر مرونة وقابلية لمواجهة التغيرات التي تحدث أو الظروف الطارئة أو الاختلافات والقصور الذي يواجه الخطط السنوية السابقة . وتمتاز هذه الخطط من سابقتها بأنها تمكن القائمين على التخطيط من المتابعة والتقييم المستمر . بل قد تؤدي هذه المتابعة في بعض الأحيان إلى إعادة النظر في أهداف الخطة الشاملة أو في الأساليب والسياسات المتبعة في الخطط الخمسية أو السبعية .

(١) وضعت المملكة العربية السعودية خطتين للتنمية الاقتصادية الأولى في الفترة ١٩٧٠ - ١٩٧٥ وتنفذ حالياً خطة ثالثة يسميها الخطة الثانية ١٩٧٥ - ١٩٨٠ وهي .

د) الخطط الأقل من ستة :

قد يستدعي تحقيق الهدف سرعة التغيير لضمان قدر اكبر من المرونة والملاءمة بين ما هو مرسوم في اطار الخطة وما واجه التنفيذ من لحداث .
وقد يستدعي الامر وضع خطة لثلاثة شهور او سنة شهور وربما لشهر واحد .
وغالبا ما يتم ذلك في ظروف شديدة الحساسية : كظروف الحرب او الوبئة
او الظروف الجغرافية الشديدة كالفيضانات او الزلازل والبراكين او لمواجهة
ازمة اقتصادية ... الخ . وفي مثل هذه الاحوال يتغير اطار الخطة كليا
او جزئيا حسبما تقتضى الاحوال . ومثال ذلك ما حدث في مصر اثناء الحرب
مع اسرائيل عام ١٩٦٧ حيث تم اعادة النظر في الخطة الخمسية التي كان
يجري تنفيذها لمتلاام مع الظروف العسكرية الطارئة . ومن هذه الناحية قد
يتقلب التخطيط من للتنمية الى تخطيط للحرب وهي امور كلها تختلف من بلد
اخر تبعا لظروفها .

اثر المدة على نوعية التخطيط :

نكرنا ان التخطيط قد يكون قصير المدى او تخطيط طويل المدى .

ويقصد بقصر المدى فترة زمنية قصيرة لا تتعدى 'خمس سنوات ، اما
طول المدى فهو فترة زمنية طويلة تبلغ نحو ربع القرن ويميزها وجود
خصائص او صفات يستمر وجودها لمدة طويلة تسمى خصائص طويلة المدى
وربما تكون هذه الخصائص نتيجة انظمة اجتماعية متصلة او قديمة او نتيجة
وجود قوانين او مؤسسات او عادات استمرت لمدة طويلة ولذلك يصعب تغيير
هذه الخصائص بالسياسات المختلفة او القوانين 'عمق جذورها في المجتمع
ويتأثر الاقتصاد بهذه الخصائص طويلة المدى

وللمدى الطويل معنى اخر فقد تشير بالمدى الطويل الى ما يمكن تحقيقه
في مدة طويلة تصل الى ربع القرن ، ونلاحظ ان الصفات او الخصائص التي
تستمر على المدى الطويل تؤثر على ما يمكن تحقيقه في امدى القصير وفي
المدى الطويل .

وينقسم التخطيط الى نوعين :

النوع الاول : هو التخطيط المعنى المباشر ، وفيه يؤسس الحكومة هيئة
للتخطيط المركزي لتحديد وتقرير الكميات الكلية للانتاج في مدة معينة ثم
تحدد وحدة التخطيط العناصر الضرورية اللازمة للانتاج وتفرض على كل
وحدة من وحدات الانتاج حصة معينة حتى يتم انتاج الكميات المقررة في

المدة المحددة ويتم توزيع السلع الاستهلاكية بنظام البطاقات دون أن تلهب الاسعار أى دور فى تنظيم التوزيع .

والنوع الثانى : من التخطيط هو التخطيط غير المباشر ، وفى هذا النوع تقرر هيئة التخطيط الكميات الكلية لاهم المنتجات ومن وظيفتها تقرير السياسة والقوانين الاساسية التى بها تشجع انتاج الكميات المقررة ، هذه الطريقة تتضمن نشر المعومات باستمرار عن الاستثمارات وأنواعها واتجاهاتها والاسعار المختلفة والميزان التجارى وبذلك يتصرف المستثمرون على مدى هذه المعلومات التى تسمى اشارات السوق ، ويمكن ان تكون وحدات الانتاج خاصة او عامة ما دامت ادارتها تنصرف حسب اشارات السوق ، ويمكن للحكومة ان تزيد التحكم فى الانتاج عن طريق منح اعانات لبعض الشركات او تقرير ضرائب على انتاج بعض السلع او زيادة او خفض الجمارك على بعض السلع او مواد الانتاج ، كل ذلك يؤثر على الاشارات الاقتصادية فى السوق ، ويمكن بها التحكم فى وجهات الاستثمار والاستهلاك .

وبذلك لا يقل دور الحكومة فى هذا النوع من التخطيط عن دورها فى النوع الاول من التخطيط . الا ان النوع الثانى يعتمد كثيرا على ميكانيكية السوق ودور الاسعار فى الانتاج والتوزيع .

ويمكن استخدام النوعين من التخطيط فى الدولة الواحدة بحيث يخضع بعض اجزاء الاقتصاد للنوع الاول والاجزاء الاخرى للنوع الثانى ، ومعظم للدول تتبع النوعين من التخطيط فى الوقت نفسه ولكن المهم هو تنظيم الانتاج للوصول الى اهداف معينة .

وفى هذا المجال تتور عدة قضايا كل منها يتكامل مع الآخر رغم تميز كل موضوع بأهمية خاصة ومنها مثلا :

اولا : انه ما يحدث فى الاقتصاد فى المدى القصير يؤثر على ما يحدث فى المدى القصير التالى له وهكذا .

ثانيا : ان اهم اهداف التخطيط فى المدى الطويل هو خلق نظام اقتصادى مرن يستجيب بسهولة وسرعة للفرص الجديدة .

وعادة ما يبدا عمل التخطيط بافتراض بعض المعدلات الهامة التى لها تأثير طويل المدى على مسار الاقتصاد ومن اهم هذه المعدلات معدل زيادة السكان ومعدل تخزين رأس المال ومعدل زيادة الانتاج لسواحل الانتاج .

ولو أن ثبات هذه المعدلات غير واقعي وغير مؤكد إلا أن التقدير الذي قد يحدث ضئيل ، وعلى ذلك يمكننا افتراض ثبات المعدلات لكي نتحقق من عمل التخطيط فمعدل زيادة السكان قد ينقص قليلا حتى عام ٢٠٠٠ ولكن من الخطأ أن نبني خطة على هذا الأساس . وبالنسبة لمعدل تكوين رأس المال على المدى الطويل فيمكن افتراض استمرار المعدل السنوي الحالي الذي لا يزيد عن ١٥٪ من أجمالي الناتج القومي ، ومن الخطأ افتراض زيادة الاستثمار الأجنبي زيادة كبيرة وفي بعض الأحيان يمكننا افتراض ثبات معدل زيادة انتاجية عوامل الإنتاج إلا أن الزيادة غالبا ما تكون ضئيلة حتى في المدى الطويل .

ويمكن افتراض ثبات كمية الأرض الصالحة للزراعة فإذا كانت هناك خطة للإصلاح الزراعي فيمكن تقدير الأرض الصالحة للزراعة على أساسها ولعل من أهل المتغيرات التي يجب أن تؤخذ في الاعتبار عند عمل التخطيط هي التكنولوجيا (الوسائل الفنية للإنتاج) وهي من أصعب المتغيرات تقديرا وفي حالة جمهورية مصر يمكن افتراض الآتي :

١ - أن معدل نمو السكان لن يقل عن ١٪ سنويا .

٢ - أن معدل تكوين رأس المال يساوي ١٥٪ من مجمل الناتج المحلي .

٣ - أنه لن يكون هناك تغيير تكنولوجي كبير يكفي لأن يجعل مصر قادرة على الاكتفاء الذاتي من الغذاء وإن من الممكن زيادة معدل إنتاج القمح وبهذه الافتراضات يمتد الاختيار بين إحدى السياسات الاقتصادية التالية والتي يتم وضعها في جدول الأولويات حسب الأهمية كما ستوضح فيما بعد .

١) أما التركيز على البرامج الانتاجية الصناعية بفرض التصدير للخارج على أن تستورد مصر بعض الغذاء . وهذا يؤثر موضوع الإنتاج للتسويق المحلي أو التصدير ثم يؤثر عليه الاستيراد من الخارج للمواد الغذائية .

ب) أو أن تركز على برنامج اصلاح الاراضى ليتمكن تحقيق الكفاية الذاتية من الغذاء . ولهذا يكون التركيز على برامج في الداخل وهي سياسة طويلة المدى .

ج) أن تتيح لمشروعات الاسكان بعيدا عن الاراضى الصالحة للزراعة لكي توفر مساحات زراعية كافية للغذاء وفي الوقت نفسه تحقق النجاح في الإنتاج الصناعي . وهو هدف يتضمن أكثر من سياسة ودرجة نجاحه متعلق بعدى ارتباط وتكامل هذه السياسات .

ولاقررا احدى السياسات السابقة يجب تجديد بعض القيم التقريبية والمعدلات على المدى الطويل ، ولو ان هذه المعدلات والقيم من الصعب تحديثها كما ذكرنا من قبل ، فمثلا يصعب تحديد الطلب الخارجى على السلع المصرية المصنعة على المدى الطويل حيث تلزم معرفة تكاليف واسعار هذه السلع ومفارقتها باسعار السوق الدولية كما يصعب معرفة اقبال الناس على المعيشة فى الاماكن الصحراوية بعيدا عن نهر النيل . وعلى ذلك يصعب اقرار سياسة معينة وقد تفيد الدراسات فى هذا المجال ولكنها تستلزم وقتا طويلا وفى النهاية لا يمكن الوصول الى حقائق مؤكدة .

ويمكن تلافي الكثير من الاخطاء اذا كان التخطيط للمدى القصير (خمس سنوات فقط) وذلك لفترات متوالية فمن المحتمل الا تتغير المعدلات والقيم المحددة لمسار الاقتصاد كثيرا فى فترة خمس سنوات .

وخلال فترة الخمس سنوات نلاحظ تأثير الخطة الاقتصادية على العمالة ، والدخل القومى والفردى وتوزيعه ، والميزان التجارى ، كما نلاحظ التغير فى المعدلات والقيم المحددة لمسار الاقتصاد ، وعلى ضوء هذه الحقائق والتغيرات يمكن عمل خطة للخمس سنوات التالية .

ويمكن بهذه الطريقة للتخطيط العمل على تغيير المعدلات والقيم المحددة لمسار الاقتصاد بما يتلاءم مع التنمية الاقتصادية والامداد طويلا المدى وذلك لان القيم فى المدى القصير تؤثر على مسار الاقتصاد فى المدى الطويل كما ان القيم الثابتة فى المدى الطويل تؤثر على مسار الاقتصاد فى المدى القصير .

ومن مزايا التخطيط فى المدى القصير ان هناك بعض النقط يمكن تحقيقها فى مدة واحدة قصيرة ولا يمكن الاستمرار فى تحقيقها لمدة ٢٥ سنة فمثلا يمكن زيادة انتاجية العمال ٥٪ سنويا لمتين قصيرتين فقط (عشر سنوات) ولكن لا يمكن الاستمرار فى زيادة الانتاجية بالنسبة نفسها لمدة ٢٥ سنة كذلك يمكن تحقيق التغير السريع فى توزيع الدخل لمتين من التخطيط القصير المدى ولا يمكن الاستمرار فى التغير بالسرعة نفسها لمدة ٢٥ سنة .

هناك ايضا امور مؤقتة فى التخطيط مثل الحصول على قروض خارجية لمدة قصيرة فيمكن ان تقبل النقص فى ميزان المدفوعات لمدة خمس سنوات ولكن لا يمكن ان تقرر ذلك لمدة ٢٥ سنة . كذلك اذا وجدت بعض عوامل لانتاج الطبيعة مثل البترول والتي لابد ان تنقذ بعد زمن مدين فالتخطيط قصير المدى يسمح لنا بالاستفادة من عائد البترول فى بناء وتنمية الاقتصاد

يوجد يمكن في المستقبل الاحتفاظ بالمستوى نفسه الذي سمح به وجود
القبول

أي أن التخطيط على فترات قصيرة المدى يمكننا من الحالات المؤقتة
التي لا ينتظر أن تستمر ، ويجعل الاقتصاد قابلاً للاستجابة للعوامل المتغيرة
والمتغيرة باستمرار فهو يؤثر ويتأثر بهذه العوامل .

وإذا أردنا تحديد أهداف اقتصادية طويلة المدى تحقق أهداف المجتمع
في المستقبل فيمكن تحقيق هذه الأهداف على فترات خلال التخطيط قصير المدى
أي أن كل خطة قصيرة تكون خطوة نحو تحقيق الأهداف طويلة المدى .

قد يفكر البعض في أهداف مثل الكفاية الذاتية من الغذاء وقيام صناعات
ثلاثية وقيام صناعات حربية ولكن ذلك قد يكون غير ممكن والأفضل أن يكون
الهدف الأساسي للتخطيط هو خلق نظام اقتصادي يستجيب للتغيرات
الاقتصادية المالية ويتغير بسهولة ليستفيد بالفرص الاقتصادية .

إن بناء سلسلة من الصناعات لا يحل المشكلات الاقتصادية لأن الصناعات
تهبط وتصير غير مرنة خاصة إذا أريد للاقتصاد أن يصبح مصدراً لكثير من
الصناعات ، فإن الخطأ تحديد نوعية الصناعات مقدماً ، بل الأفضل أن
تحاول الحكومة خلق الجو الاقتصادي اللازم لتشجيع قيام الصناعات
وتبسيطها ، والجو الذي يساعد على تقليل التكاليف والبحث عن أسواق
جديدة .

وعلى الرغم من أن المرونة والتأقلم أمران مهمان في التخطيط الاقتصادي
إلا أن قيام أي صناعة أو مشروع يربط بعض عوامل الإنتاج لفترة طويلة
بحيث تغيير يصعب استعمالها . وعلى ذلك ينبغي عمل أبحاث لاستكشاف
الفضل الأوجه لاستعمال عوامل الإنتاج أي أرباح الصناعات والمشروعات .
ومن الأفضل أن تقوم هيئة التخطيط المركزي وهي هيئة حكومية بهذه الأبحاث
حيث تتوفر الوسائل اللازمة للبحث ، أما الهيئات والأفراد الخاصة فيحسن
أن تقوم بالاستعلام عن التكاليف والطلب على السلع ومن وظائف هيئة
التخطيط أيضاً أمداد منظمات الإنتاج سواء قطاع عام أو خاص بالمعلومات
الخاصة باستثمار في الطرق والمواصلات ووسائل الاتصال التي لها أهمية
كبيرة للإنتاج وكما كان البحث دقيقاً وصديقاً كلما ساعد على نجاح
الصناعات ونموها وحقق الاقتصاد أهدافه المرجوة .

ومن المهم جداً في المدى الطويل أن يكون هناك خطة ثابتة كاملة عن
إنشاءات الطرق والمواصلات العامة ووسائل الاتصال ومصادر الطاقة ويمكن

ايضا في المدى الطويل تغيير معدل نمو السكان وتحديد معدل تلوث البيئة الا ان اهم اهداف المدى الطويل هو خلق اقتصاد مفتوح وخلق الفرص الجيدة

ولاشك ان نظام التخطيط غير المباشر الذي يعتمد على حرية السوق يخلق نظاما اكبر فاعلية واستجابة لاحتياجات المحوق والتنمية عن نظام التخطيط المباشر .

ويحتاج نظام التخطيط غير المباشر الى العلم في الاقتصاد والتسويق والادارة ويتطلب من الحكومة التدخل الحكيم في انواع الانتاج كما ذكرنا من قبل وتعمل بهذا النظام في السنوات الاخيرة ، بولنده ويوغوسلافيا والمجر تعتبر سياسة الانفتاح الاقتصادي القائمة في مصر خطوة نحو هذا الاتجاه كما سيرد في الجزء الخاص لسياسة الانفتاح الاقتصادي .

مراحل التخطيط الاقتصادي :

تضمن التعريف السابق للخطا انها العملية التي يتم بمقتضاها اتخاذ قرارات لغرض تحقيق اهداف معينة خلال مدة من الزمن . ومعنى ذلك ان كل تخطيط يحدد اهدافا للنشاط الاقتصادي ، يرتكز اساسا على الامكانيات القومية المتاحة ، ويضع في اعتباره افضل الوسائل التي تحقق هذه الاهداف في حدود الامكانيات والعملية في حد ذاتها انعكاس لطبيعة المشكلة الاقتصادية التي تتمثل في الموارد المحدودة والحاجات المتعددة ، وفي ضرورة توزيع الموارد على هذه الحاجات توزيعا امثل يكفل اقصى قدر من الاضباع على المستوى القومي . ومن ذلك يتبين ان وضع الخطا الاقتصادية لابد ان يمر بعمليات ثلاثة .

اولا : تقدير الامكانيات القومية :

ثانيا : تحديد الاهداف القومية .

ثالثا : اختيار الوسائل التي تحقق الاهداف في حدود الامكانيات .

1) تقدير الامكانيات القومية :

ان كل خطا اقتصادية محددة يجب ان يجرى اعدادها على ضوء الامكانيات من مراحل الخطا . وغالبا ما يستلزم الامر في هذا النطاا الالتجاء للمجاسبة القومية والوسائل الاحصائية المرفة .

ولدراسة الامكانيات يستلزم التوسع في مفهومها بحيث لا تقتصر على حساب الامكانيات الحالية ، بل الامكانيات المتاحة خلال مدة الخطا باكملها ،

كما يراعى عدم الاكتفاء بحصر هذه الامكانيات^(١) ، وانما يتعين قياس درجة كفايتها الانتاجية وقدرتها على المساهمة الفعالة فى انجاح الخطة ، ودرجة تشغيلها ومدى الاستفادة من العوامل الاخرى التى تساعد الارتفاع بدرجة التشغيل . ثم ان دراسة الامكانيات القومية تساهم فى ايضاح مدى توافر كل نوع منها بالنسبة للأنواع الاخرى وتوافر كل عامل من عوامل الانتاج بالنسبة للآخر . كما تبدو فائدة معرفة هذه النسب فى اقامة الهيكل الاقتصادى المتناسق مع الامكانيات القائمة ، حتى لا تحدث اختناقات أو اختلافات أثناء التنفيذ .

ب) تحديد الاهداف :

ومن المهم الجوهرية التى يتعين التصدى لها فى مرحلة اعداد الخطة الاقتصادية والتنسيق بين الاهداف وبدون هذا التنسيق لا تكون هناك خطة وانما يصبح الامر مجرد تجميع لبرامج جزئية ، ينقصها التناسق ويتمرد معها الاستمرار السليم .

ومن البديهي ان الاهداف القومية يتم تحديدها فى ضوء الامكانيات اللومية ، ومن ثم يصبح من الضرورى قبل تحديد الاهداف دراسة المشاكل الاقتصادية على المستوى القومى ، اذ لكل اقتصاد سماته وخصائصه ومشاكله الخاصة الى طبيعة نظامه ، وإلى طبيعة هيكله وبنائه مما لا يجوز معه استعارة اهداف خطة قومية لبلد ما ، ولا اقتباسها ، الا فى الحدود التى تتناسب طبيعة هذا الاقتصاد وامكانياته فليس هناك خطة بعينها تصنع لاقتصاد بصورة مطلقة فالمشاكل التى تواجه الاقتصاد الاشتراكى مثلا غير تلك التى تواجه الاقتصاد الرأسمالى ، والمشاكل التى تصادف الدول المتقدمة تختلف كثيرا عن تلك التى تعانيها البلاد المتخلفة . ولذا يجب الحذر فى وضع هياكل واطارات التخطيط من تجاهل الطابع الاقليمى للاقتصاد محل التجربة . خاصة وان وضع اطار التخطيط قد لا يكون بالضرورة هيكليا للأنماط والاتجاهات التى كانت سائدة فى البلد من قبل .

ج) عملية الاختيار الاقتصادى :

اذا ما تم تحديد الامكانيات القومية ورسم الاهداف القومية للخطة امكن

(١) والامكانيات القومية المقصودة هنا هي الالات والمباني والأراضى والمواد الأولية واليدخراة والقروض والاعانات الخارجية . واليد العاملة الفنية وغير الفنية وكل ما يساهم فى العملية الانتاجية من عناصر الانتاج التى تتكون نتيجة التاليف بين الارض والعمل ورأس المال .

الانتقال الى اختيار الوسائل التي تحقق هذه الاهداف في ضوء الامكانيات
ودراسة الوسائل التي تتضمن اختيار المشروعات التي تقوم بتحقيق الخطة
وهذا ما يطلق عليه « عملية الاختيار الاقتصادي » وتحتوي هذه العملية على
عنصرين رئيسيين :

١ - تحديد الانتاج من حيث الكم والنوع : في اختيار المناسب من
المشروعات وتحديد حجمها على مستوى القطاعات الرئيسية . ويمثل هذا
العنصر الجانب المادي للتخطيط .

٢ - تحديد كيفية هذا الانتاج : أي دراسة الطرق الفنية اللازمة في
ضوء الامكانيات المتاحة وهو الجانب الفني من التخطيط .

اختيار المشروعات لتحقيق الخطة الاقتصادية :

ترتبط عملية اختيار المشروعات في مضمونها بتحديد اهداف الخطة
وهي تتفاوت من حيث الاهمية . ولهذا فان لبعضها أولوية على البعض الآخر
وهذه الاولويات بالطبع لا تحدد مرة واحدة وإلى الأبد ، بل انها تختلف
باختلاف الظروف الاقتصادية وتطور حاجات الجماعة . لذلك يتعين ان
تكتسب هذه الاولويات قدر كاف من المرونة اثناء التنفيذ حتى تكون كفؤا
للاستجابة لكافة الظروف المستقبلية .

ومن المعروف مثلا ان الهدف الرئيسي للتخطيط الاقتصادي في البلاد
المتخلفة هو الارتقاء المنتظم بمستوى معيشة الافراد وتحقيق الاشباع
المزاييد للحاجات الاجتماعية ، وذلك هدف لا يمكن بلوغه بطريقة مستقرة
الا من خلال تحقيق اهداف وسيطة ، بل من المتصور ان يكون لبعض هذه
الاهداف الوسيطة خلال فترة معينة أولوية على غيرها من الاهداف .
وهذه الاهداف الوسيطة قد تكون في مجال الاستهلاك ، وقد تكون في مجال
الانتاج ، وقد تكون في شكل مشروعات مستقبلية . حالية أو مشروعات ولذا
تتطلب عملية « الاختيار الاقتصادي » ان تقوم الدولة بتحديد « حاجات
الاستهلاك » أي تحديد كمية السلع اللازمة لاشباع الحاجات في المجتمع .
كذلك ان تقوم بتحديد « حاجات الانتاج » أي كمية عناصر الانتاج (الارض
والعمل ورأس المال والالات ... الخ) اللازمة لكل فرع من فروع الانتاج
مع مراعاة ان هذا الانتاج قد يخصص لسلع الاستهلاك أو قد يخصص لسلع
الاستثمار (سلع رأس المال) .

ان فاختيار المشروعات اللازمة لتحقيق اهداف الخطة اختيار ذو
شقين ، أو هو اختيار مزيج ، فهو من ناحية اختيار للحاجات التي ينبغي

(من ناحية الاستهلاك) ، وهو اختيار (لوسائل الانتاج) التي تحقق اكبر قدر من الاشباع ، وكلا النوعين من الاختيار مرتبط بالنوع الاخر ويتكامل معه بل ان تفضيل احدهما على الاخر يؤثر في الشكل النهائي للخطه ويكون لذلك اثره المباشر على الهيكل البنائي بأكمله .

ولتوضيح ذلك فنذكر ان تحديد الحاجات التي تشبع ، يحدد بالضرورة بنيان الانتاج ، او يحدد كيفية توزيع عوامل الانتاج (من اراضى وعمل ورأس مال وخبرة فنية وآلات ... الخ) بين مختلف فروع الانتاج كالزراعة والصناعة والخدمات . وكلما زاد نصيب قطاع منها من عوامل الانتاج اتصف البنيان الاقتصادى بوضعه اثناء تنفيذ الخطه فتصبح الخطه ، (خطه صناعية او خطه زراعية وهكذا ...) .

وكذلك يترتب على توزيع عوامل الانتاج بين مختلف المنتجات ان يتحدد حجم ونوع الحاجات التي تشبع . فاذا كان الاهتمام مركزا على اشباع الحاجات الاستهلاكية في المجتمع اتجه توزيع عوامل الانتاج الى المشروعات المنتجة للمواد الاستهلاكية ، وعلى العكس من ذلك لو كان اتجاه الخطه الى التركيز على الصناعات الرأسمالية تضاعف نصيب الصناعات الاستهلاكية من عوامل الانتاج . ولكل منها اثار بعيدة المدى ليس على شكل ومضمون الخطه فحسب ، بل على النتيجة النهائية لمكونات الاقتصاد القومى اثناء . وبعد انتهاء الخطه كما سترى .

ويوجه عام تقوم عملية الاختيار الاقتصادى على اساس مراعاة ثلاثة اعتبارات مترابطة :

(١) الاختيار التكنولوجى او الفنى .

(ب) توزيع الاستثمارات .

(ج) المستوى النسبى للاستهلاك والاستثمار .

وهى امور - لاهيتها - نفرد لها فصلا خاصا وهو موضوع الاولويات في التخطيط .

فاذا ما تكاملت هذه العناصر بقي تنفيذها . اى اتخاذ افضل الوسائل بقصد تحقيق الاهداف المنشودة وتبدو أهمية الجواب التكنيكية بصفة خاصة اذا ما تأكدنا من ان الهدف والوسيلة يتناسبان بعضهما لبعض . ويتفقان مع الامكانيات الموضوعية ويعبران عن الاولويات المقررة .

ومع ذلك يتعين النظر الى ان اعداد اى خطة اقتصادية عمل لا ينحصر في جهاز التخطيط وحده ، بل يشاركه في ذلك القائمين على النشاط الحكومي والنشاط الاجتماعى . كما ان نجاح الخطة يستدعى الا تكون اعمال التمسير كلها فى مستوى الهيئات الحكومية لذ لا بد من مشاركة الوحدات الاقتصادية بالانتاج والتوزيع فى تحديد الاطار النهائى لها .

ولما كان هناك فرق بين التخطيط « والبرنامج الاقتصادى » فالأخير يقوم على تقديرات معينة فى مجالات معينة بحيث يكون تأثير التخطيط الشامل عليه ضعيفا

وستتناول فى النقاط الثلاثة القادمة الاساليب الواجبة الاتباع حتى تظهر الخطة فى صورتها النهائية وهى :

- ١ - الاساليب المابقة على الخطة .
- ٢ - الاساليب اللازمة لاعداد الخطة .
- ٣ - الاساليب الفنية لتنفيذ الخطة .

الاساليب الفنية السابقة على وضع الخطة :

اذا كان التخطيط الاقتصادى والخطة يستلزمان اهدافا معينة يتحقق بها النمو والتقدم ، فهذا يعنى ان التخطيط ما هو الا وسيلة لغاية ، او اداة لتحقيق هدف . ولكى يمكننا تحقيق هذا الهدف لا بد من تعبئة كل الموارد الحقيقية المتاحة فى الاقتصاد القومى ، تعبئة سليمة مدروسة ، ويعنى على ذلك الا يقف الهدف عند مرحلة التعبير او التمنى ، فالظروف الاقتصادية والاجتماعية والسياسية الموجودة فى اللحظة التى تبدأ فيها تنفيذ الخطة ، والاحتمالات المستقبلية اثناء التنفيذ . أمور هامة فى المراحل الاولى لرسم اطار التخطيط .

وتقدير الامكانيات القومية مثلا يستدعى الاستئناس الى الناحية الاحصائية بصفة اساسية ، وان كان ذلك لا يتطلب (تفصيلا) بحيث يكفى ان يكون هناك نوع من التهيئة الاحصائية ولو بصفة أولية . وتنبؤ ضرورة تلك فى الاقتصاديات المتخلفة التى لم ينمو فيها الجهاز الاحصائى نموا يجعله لائقا للقيام بمسؤوليته على الوجه الاكمل فى اول مراحل التخطيط .

واذا كان الامر يتعلق بالاختيار بين الاخذ بالاحصاءات المتاحة او الانتظار لحين اكتمال الجهاز الاحصائى ، فإن طموح البلاد الاخذة فى النمو يدعوا للاخذ بالحل الاول .

ويوجه عام تشمل التواحي الإحصائية حصرا لما يلي على سبيل المثال :

أولا السكان :

يعتبر العنصر البشرى مكونا هاما من مكونات الثروة القومية ، وحصص عدد السكان فى البلد يكون فى اقرب تاريخ ممكن لوقت التخطيط ، مع بيان التوزيع الجغرافى وتحديد موقع السكان بالنسبة للثروات الطبيعية ، كما يشمل التركيب العمرى فى اطار معدلات المواليد والوفيات والهجرة :

وتظهر اهمية ذلك فى بيان النسب الكلية للقوة العاملة ، وللأطفال ، ولغير القادرين على الانتاج حتى يمكن تحديد عنصر العمل تحديدا اقرب للدقة ، كذلك يشمل الاحصاء التركيب الاجتماعى والمهنى للسكان سواء على النطاق القومى او الاقليمى ، ويكشف التركيب المهنى بوجه خاص عن انواع النشاط الاقتصادى التى يمكن تنميتها بسهولة اكبر ، والقطاعات التى تقتضى بذل جهد خاص فى تأهيل افرادها مهنيا سواء فى الزمن القصير او الزمن الطويل .

وبالطبع يكون المرغوب فيه - أن يتم الحصول على بيانات عن عدد السكان فى فترات مختلفة ، حتى يمكن تحديد معدل التغيرات التى تطرأ على السكان وربط ذلك باهداف الانتاج والاستهلاك والخطوط العريضة فى الخطة الشاملة .

وعموما ، ومع مراعاة الاعتصادات المتخلفة التى لم يكتمل جهازها الاحصائى - لابد من تكملة البيانات الاحصائية المتعلقة بالحجم الاجمالى للسكان بمعرفة معدلات المواليد ومعدل الخصوبة بقدر الامكان على حسب الفئات الاجتماعية الميينة ، وذلك عامل يساعد الى حد كبير على تحديد حجم السكان فى المستقبل وتركيب السكان فى فترات مختلفة - كما يتعين اجراء التقديرات المنتظرة للتغيرات التى يحتتمل ان تطرأ على تلك المعدلات فى المستقبل القريب او البعيد على السواء .

ثانيا : الانتاج :

تشمل الإحصاءات التمهيدية قبل وضع الخطة اعطاء صورة عن حجم ونوع المنتجات الرئيسية وقيمتها ومعرفة الانتاج الجارى على وجه التقريب ، وقياس قدرات الانتاج التى يمكن استخدامها فورا ، وذلك التى يمكن استخدامها أثناء الخطة - ولما سوف تتعرض لذلك عند بحث مشكلة اختيار

المشروعات سواء من حيث الحجم أو المستوى التقنى . وستعرض لمييار الاخذ بذلك فى مجال القمراض للمشاكل التى تصادف وضع الخطة الاقتصادية .

ثالثا : البيانات الخاصة بالتجارة الخارجية :

من الضرورى حصر كمية قيمة الواردات والصادرات فى الاقتصاد القومى وكذلك حصر الاسواق ودرامتها دراسة احصائية كاملة ، وتحديد الاتجاهات المحتملة على ضوء الاتجاهات الموجودة فى حالة وضع الخطة مع القمراض لدرامة امكانيات النفاذ الى الاسواق الخارجية سواء من حيث التوسع فى الاسواق الحالية لئى يخلق اسواق جديدة للمنتجات المصدرة ، ودرامة المقبات التى تفترض التسمييق الخارجى .

رابعا : البيانات الخاصة بالواردات والاستخدامات :

يجب تحديد الموارد المتاحة الجارية فى المجتمع ، وتشمل الإنتاج المحلى ومجموع الواردات فى فترة معينة . ويستلزم معرفة هذه الموارد ، معرفة الاستخدامات ، التى استخدمت فيها وهى اربعة أنواع :

1) حجم الاستهلاك النهائى الجارى : وهو تحديد احصائى لاستهلاك الافراد واستهلاك الدولة والهيئات العامة وعمل تقسيمات اكثر تفصيلا لكل نوع منها .

ب) حجم الاستثمارات : وهى حصر المنتجات التى لا تتسرب الى الاستهلاك . وانما تسهم فى الإنتاج الجارى وتنقسم الى نوعين . الاستثمارات فى رأس المال الثابت . أى المباني والمعدات والآلات والمرافق . . . الخ . سواء القائم فعلا فى المجتمع أو المطلوب اضافته ، والاستثمارات فى المخزون وهى عبارة عن الزيادة فى المخزون من المواد التى يمكن استخدامها فى أى لحظة اثناء تنفيذ الخطة . ويتفرع من ذلك عدة تقسيمات اخرى لا داعى للاطالة فيها وانما هى تقسيمات تكون حسب الهدف الموضوع فى قطاع الاستثمار .

ج) الاستهلاك الوسيط : يمثل الاستهلاك الوسيط بندا هاما من البنود التى تساهم فى اعطاء صورة تقريبية عن حجم الموارد المشتركة فى الإنتاج . ويشمل مواد اولية وسلع وسيطة . ويحتاج هذا الاحصاء لتزيد من الدقة فى الاحصاء حتى لا يحدث ازدياد أو تكرار .

د) الصادرات : وتتضمن احصاءاتها . الكم والنوع والقيمة والاتجاه الى الاسواق الخارجية . ودرجة الاكتفاء الذاتى وحجم الفائض ونوعه .

خاتمة : التكتيات وتوزيع الدخول :

يترتب على تحقيق الانتاج وتداول المنتجات عادة في المجتمع أن يتم توزيع جيد للدخول لم يكن موجودا من قبل ، ولذلك يتعين أن يضاف الى بيانات السكان والانتاج والتجارة الخارجية والوارد والاستخدامات عن (دورة مختلف المنتجات وأثمانها) وتوزيع الدخول النقدية واستخداماتها ، وذلك امر يتبدو أهميته عند دراسة الدخل القومي ، ودخول الأفراد وقياس معدلات الاستهلاك ، ومعدلات الادخار في المجتمع .

ساسا : الامكانيات القومية الاخرى :

أن عمل حصر تقريبي لامكانيات المجتمع بوجه عام يتطلب المئات من الاحصاءات التي تشمل البيانات عن المناجم والحاجر والمكن استغلالها . والواقع المائية وامكان قيام مخطات لتوليد الطاقة الحركية بها أو خزانات للري ثم بيانات عن الاحوال الجوية والامطار والجاري المائية ، واحصاءات عن المساحات المزروعة والقابلة للزراعة أو للاستصلاح كذلك يتطلب الحصر بيان بالمساحة المحصولية وانواعها ... الخ . فضلا عن بيانات عن الثروة المائية والحيوانية الحالية والمتوقعة .

سابعا : الموارد المالية :

وتشكل احصائيات الموارد المالية أهمية خاصة في البيانات اللازمة للخطة ، وقد أرحأنا عرضها الى آخر جزء لأن العمليات الاقتصادية تثير حركة واسعة في الموارد المالية .

ففي نطاق الانتاج مثلا تتولد دخول نقدية (أجور ومرتبات) تستخدم في شراء السلع والخدمات . وفي الحقيقة أن الاموار في تخصيصها لتحقيق أهداف الخطة انماهي اداة حساب فضلا عن كونها اداة تنفيذ ، وإذا كان الانتاج هو العنصر الرئيسي في الخطة فإن (الدخل) و (الاستهلاك) و (الادخار) تعتبر من أهم عناصر الخطة ، ولذلك لا بد أن تعد احصاءات دقيقة عن كل من الدخل القومي والدخل الفردي ومستوى الاستهلاك ، ومعدل الادخار على المستوى القومي ، مع اجراء دراسة على هذه المعدلات في فترات مقارنة ، واجراء مقارنات بالواقع ولما تم تنفيذه في اثناء الخطة في حدود الموارد المائية المتاحة سواء من الداخل أو من الخارج . وهذا يستدعي دراسة مصادر التمويل الداخلية والخارجية ، والتعرض لاحصائيات الادخار الداخلي ، والاستثمار في القطاعات المختلفة من ناحية النفقات والعائد

المنتظر ، واجراءات التنفيذ والتشغيل ، وروبط ذلك بالاحصائيات المقمة من
العائلة والموارد والاستخدامات ... الخ .

اما طريقة الحصول على البيانات اللازمة فانه نظرا لتتوع البيانات ،
يمكن الالتجاء الى طريق الحصر والتعداد كما هو حادث فعلا في احصائيات
السكان ، او الثروة الحيوانية ، كما يمكن جمع البيانات بطريقة العينات
الاحصائية ، وخاصة في البلاد المتخلفة حيث يكون من الميسور تقدير الانتاج
الزراعي مثلا بطريق العينة الاحصائية او تقدير الانتاج الحرفي بطريقة العينة
عند تعذر الحصول على احصائيات شاملة .

كذلك يفيد (البحث التكنيكي والتصوير الشمسي ، والاقمار الصناعية)
فيما اذا تعذر الاخذ بأسلوب الاحصائيات او العينة كما هو الحال في دراسة
ثروة الغابات ، والمساحات المائية الشاسعة او الصحراوية . وقد استخدمت
هذه الوسائل في مصر لمسح الثروة الزراعية والمساحات غير المستغلة .
وجارى حاليا حصر الثروات والصجاري في مصر سواء من حيث الاراضي
الصالحة للزراعة او مصادر المناجم والطاقة المحركة .

ويتم فحص البيانات يوضعها في شكل جداول احصائية ، ومحاسبية
(وهذا ما يتعلق بعلم المحاسبة الاقتصادية القومية) ويمكن عن طريقها
استخلاص الكميات الاجمالية القومية مثل الانتاج القومي ، الدخل القومي ،
الاستثمار الكلي ، الاستهلاك الفردي ، الاستهلاك الجماعي ، وهكذا .

وقد تلجأ الدول الى الاخذ بالارقام القياسية ، ويناسب ذلك قياس
الانتاجية في القطاعات المختلفة ، او الاجور او الاسعار أو معاملات رأس
المال :

وقد يلجأ البعض الاخر الى الخرائط الجغرافية في قياس كثافة السكان
او مناطق استصلاح الاراضي او المناجم او المساط المائية .

فاذا ما استجمع الجهاز القائم على تجميع البيانات كل الاحصاءات
اللازمة بالوسائل المتقدمة أو بشيرها يكون قد انتهى من الاعمال التحضيرية
وينتقل بذلك الى مرحلة اعداد الخطة الاقتصادية .

وتختلف طرق اعداد الخطة باختلاف البيانات المتاحة ، وان كان من
الضروري أن تقوم السلطات العامة بتحديد التوصيات الخاصة بالاهداف
الاقتصادية والاجتماعية الهادفة للتنمية خلال الفترة المحددة . وقد تكون هذه
التوصيات مفصلة أو اقل تفصيلا ، ولكنها لا تصل بحال الى التفصيلات

الدقيقة ، حيث ان مهمة السلطة الموجهة في رسم الخطوط العريضة للأعداد.
ووضع قواعد التوجيه الرئيسية تاركة التفاصيل الى الجهات المختصة .
ولهذا السبب يكتسب التوجيه طابع العمومية تبعاً لصدوره من الهيئة المشرفة
على ادارة الاقتصاد كله .

أما فيما يتعلق بالتوصيات ، فقد تنصرف الى الكميات الاقتصادية
الاجمالية كالتوصيات الخاصة بحجم الدخل القومي المطلوب في نهاية الخطة
أو مقدار الاستثمارات المتعين اجراؤها ، أو تحديد معدل تراكم رأس المال
الواجب بلوغه في نهاية الخطة . . الخ .

وقد تكون الاهداف (عينية) ، مثل الخطط التي توجه الى تحديد كمية
المنتج من الصلب أو الكهرباء أو الغزل أو البترول وغيرها من المنتجات
الواجب الحصول عليها في نهاية الخطة . . وقد تحدد التوجيهات بعض
الاولويات أو تجدد بعض النسب كنسب الادخار المطلوب تحقيقه الى الدخل
القومي أو نسبة القطاع الصناعي الى جملة القطاعات . . . الخ . وترتبط
بهذه التوجيهات عادة أعمال تحضيرية تقوم بها أجهزة التخطيط وذلك نتيجة
للمشاورات بين أعلى المستويات في الدولة والقائمين على هذه الأجهزة
التخطيطية حول قياس الامكانيات ووضع التوجيهات .

ويجب ان نشير هنا الى ان التوجيهات تشمل ايضا تحديد مدد الخطة
من حيث التخطيط الطويل الاجل أو متوسط الاجل ، أو التخطيط القصير اذا
استدعت الحاجة . .

إذا ما تم تحديد البيانات ، واتضح التوجيهات على ضوء هذه
البيانات يوضح المشروع المبدئي للخطة ، ويتم ذلك بعدة اساليب من
اشهرها اسلوبى التتقيب التدريجى ، والحلقات الموصلة . . والفارق بين
الطريقتين ينحصر في ان الطريقة الاولى تكون نقطة البدء فيها اخذ تصور
معين للتوازن الاقتصادى بتعين الوصول اليها في السنة الاخيرة من الخطة،
على ان يكون الهدف من التعديلات التي يتم اجراؤها خلال عمليات الاعداد
هو تحقيق هذا التوازن المطلوب مع مراعاة الاهداف السياسية والاجتماعية
الواردة في التوجيهات . ومثال ذلك ان توضع توجيهات للمقدار الذي
يجب ان يبلغه الدخل القومي مثلاً أو معدل التراكم الرأسمالى أو حجم
الاستهلاك الجماعى في نهاية الخطة (أو الكليات الاقتصادية الاجمالية) .
ثم عن طريق مقارنة الكميات وحساب الموارد الجارية يمكن في النهاية تقدير
الكميات التي تتوفر من هذه الموارد في نهاية الخطة .

أما اسلوب الحلقات الموصلة فلا فارق بينه وبين الاسلوب السابق من

حيث (طبيعة المراحل) وانما يظهر الفرق في ان هذا الاسلوب الاخير بدلا من البدء بتقدير الكميات الاقتصادية الكلية يبدأ ببعض اهداف محددة لما يعتبر من الفروع الاساسية في الاقتصاد ، ثم يدرج للاهداف النوعية .

ويلاحظ ان الخطة في مرحلة الاعداد ووضع التوجيهات ، لا تشتمل على تفصيل خاص بفروع النشاط ، وانما ياتي ذكر هذه الفروع بشكل عام ويتوجيه يحدد نطاقها ومستواها الفني فقط ، ولذلك يلزم في مرحلة تالية ان تحدد الموارد اللازمة بالنسبة لكل فرع من فروع الانتاج ، كما تتحدد الوسيلة التي تعمل بها هذه الوحدات - والشكل النهائي لها ، وبمقتضاه يبحث هل تضاف وحدات جديدة الى الوحدات القائمة ، أم يحدث فيها تطوير أم يستغنى عنها بوحدات جديدة تتماشى مع الخطة الى اخر هذه التفصيلات . ولهذا يبدأ التقدير في الوحدات الانتاجية أولا على اساس جزئي ثم ترفع هذه الخطط بمفصيلاتها من الوحدة الانتاجية الواحدة الى المؤسسة التوجيهية التي تتبعها للتنسيق فيما بينها ، وترفع الخطط من المؤسسات الى الوزارة المشرفة للتنسيق فيما بين الأنشطة ، وتحدد زمن التنفيذ بين تلك المشروعات .

وفي اتصال ومشاركة مستمرة بين كل التنظيمات والوحدات الانتاجية والمؤسسات الفرعية ، والوزارات ، وجهاز التخطيط المركزي ، تأخذ الخطط التفصيلية صورة اجمالية منسقة بين قطاعاتها المختلفة .

وتبدأ صورة الخطة الاجمالية القومية في الوضوح بارتباطاتها وعلاقتها القطاعية الانتاجية والاستثمارية والاستهلاكية والتوزيعية وتوقعاتها الزمنية بما يترجم الاتجاهات العامة التي تحركها الاطارات التخطيطية التي اتفق عليها مسبقا .

وهذه الخطط التنفيذية القومية الشاملة في اهدافها الاقتصادية والاجتماعية تمكز البرامج التفصيلية التي وضعتها أجهزة وحدات ، الانتاج وهذا المقترح باستطاع التنفيذية انما يعطى صورة تفصيلية لما سوف يكون عليه المجتمع بكل مكوناته في نهاية فترة الخطة التنفيذية بعد تنفيذها .

وتعرض هذه الخطط التنفيذية - والتي ما زالت في مرحلة الاقتراح - على السلطات السياسية العليا في الدولة لاتخاذ قرار بشأنها .

والخطة التنفيذية بعد اعتمادها وتقنينها تصبح هي قانون الدولة الواجب تنفيذها .

وتترجم الميزانية العامة للدولة الخطة القومية الشاملة للتنمية

الاقتصادية والاجتماعية بما تحويه من اعتمادات القطاع العام وبما تجريره من سياسات مالية وضريبية تؤثر فيه وتوجه القطاع الخاص لى يؤدى دوره كاملا فى تنفيذ الخطة القومية ، تساندها فى ذلك الاجراءات والتشريعات المكمله لها .

ويعمل المجتمع بكل وحداته الانتاجية فى القطاعين العام والخاص على تنفيذ الخطة القومية التى ارتضاها لتحقيق اهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية .

ولا يجب الظن بان الخطة بعد تقنينها ، انما هى صورة جامدة لا تأخذ بالتطورات الاقتصادية والتكنولوجية والسياسية القومية والدولية فى الاعتبار بل ان الخطة أو التخطيط به من المرونة ما يؤدى الى تعديل وتطوير الخطة بما يتماشى وتلك المتغيرات .

مقايمة وتقييم الخطة :

تعتبر عملية المتابعة والتقييم مرحلة لا تقل اهمية عن وضع الخطة الاقتصادية . حيث يترتب عليها قياس معدل الاداء ، وتدارك الاخطاء ، أو مواجهة التطورات ، ويتم المتابعة على فترات سنوية تقسم الى اجزاء ، ويتم متابعة وتقييم الاداء الاقتصادى على المستوى القومى على فترتين ربع سنوية وسنوية ترتكز اساسا على دقة وشمول البيانات والاحصاءات والمعلومات المتاحة عن مختلف قطاعات وانشطة الاقتصاد القومى والمتابعة الربع سنوية وان اشتركت مع المتابعة السنوية فى الدور العام فانها تختلف عنها فى الالوار الاساسية الاخرى ، ومن ثم كان من المحتم ان تختلف المتابعة الربع سنوية والمتابعة السنوية من ناحية المستوى ، اى من ناحية درجة التفصيل . علاوة على ضرورة اصدار كل منهما فى فترة زمنية معينة حتى تكون اكثر فاعلية .

وتبين المتابعة ربع السنوية - وعلى الاخص متابعة الربع الاول والثانى « معدل التنفيذ » أو « معدل الاداء الاقتصادى » للربع السنوى ونراكم الازياح السنوية لخطة السنة وهى وسيلة للكشف قبل ان تنتقضى السنة عن نقط الضعف ، وعوامل القوة فى التنفيذ أو الاداء ، حتى يمكن تذليل نقط الضعف ودفع عوامل القوة لرفع « معدل التنفيذ » أو معدل الاداء الاقتصادى ، حتى يمكن تحقيق ما استهدفته الخطة السنوية فى نهايتها .

ومن هنا كان من الضرورى التركيز فى المتابعة ربع السنوية على متابعة جميع المتغيرات الاقتصادية : كالمبيعات والانتاج والنتائج والعمالة والاجور الانتاجية

العام لخطة السنة التالية نظرا الى ان غياب المتابعة السنوية عن هذه السنة
الاخيرة فترة قد تطول عدة اشهر من انتقائها .

دور المتابعة السنوية :

اما المتابعة السنوية ، فانها اذ تأتي بعد المتابعة ربع السنوية (متابعة
الربع الاول والثاني والثالث) ، فانها يجب ان تبين (معدل التنفيذ) او معدل
لاداء الاقتصاد الكلى بالنسبة الى خطة السنة كلها . وذلك جنبا الى جنب
مع بيان « التطور الاقتصادى » و« الوضع الاقتصادى العام » . كذلك يجب
ان تهتم هذه المتابعة باستخلاص الاتجاهات العامة وبيان العوامل الرئيسية
الموجبة والسلبية التى اثرت فى النمو الاقتصادى خلال السنة كلها حتى يفيد
هذا والبيان فى بناء نماذج البداية العامة والتنبؤات وقطاعية والخطة
السنوية . وفى دعم وتقوية اهداف التنمية الاقتصادية « وفى تعديل بعض
جوانب السياسة الاقتصادية ، ومن ثم يجب ان تهتم للمتابعة السنوية بمتابعة
جميع المتغيرات الاقتصادية : كالانتاج والنفقات وعوائد الدخل وبدخل الفرد
والسكان والعمالة والاجور والانتاجية ، متوسط الاجر ، والاستهلاك الخاص
والعام والاستثمار العام والخاص ، والزيادة فى المخزون والإدخار المحلى ،
والعجز فى الحساب الجارى مع العالم الخارجى ، والمالية العامة والائتمان
والودائع المصرفية ، والاسعار والصادرات والواردات وميزان المدفوعات ،
وذلك على مستوى القطاعات وبالتالي مستوى الاقتصاد القومى اكثر من
الاهتمام بالتفصيلات الجزئية .

غير ان الاهتمام بالمتابعة السنوية لهذه المتغيرات الاقتصادية على
مستوى القطاعات ومستوى الاقتصاد القومى لا يمنع من متابعة بعض
التفصيلات الجزئية وخاصة تلك التى تقتضى الضرورة إبرازها لما تؤديه من
دور هام فى استراتيجية النمو الاقتصادى مثال ذلك متابعة النمو فى القطاع
الصناعى على مستوى الأنشطة الصناعية ومتابعة الأنشطة الصناعية ذات
الطابع الانتاجى ، والأنشطة الصناعية ذات الطابع الانتاجى والأنشطة
الصناعية ذات الطابع الاسـ باقم ، باعتبار ان القطاع الصناعى هو القطاع
القائد للنمو ، ولما لبيان الأنشطة الصناعية والتميز بين الانتاجية
والاستهلاكية منها من اثر كبير فى النمو المستهدف . ومن هذه الامثلة متابعة
النمو فى القطاع الزراعى على مستوى مجاميع المحاصيل الزراعية لما لهذه
المتابعة من دور فى بيان التغيير المستهدف فى هيكل الانتاج الزراعى الذى
يطلبه النمو . ومن هذه الامثلة ايضا متابعة الفوائض الانشائية على
مستوى الزراعة الانشائية لما للإدخار المحلى من دور اساسى فى تحديد حجم
الاستثمار المحلى وبالتالي فى تحديد معدل النمو الاقتصادى .

والاستثمار والفائض والمخزون والميزانية والتصدير والاستيراد وذلك على مستوى الوحدة الانتاجية وبالتالي على المؤسسة أو الفرع المتابعة بقدر كبير من التفصيل على ان هذا التركيز على مستوى الوحدة الانتاجية وعنى المؤسسة العامة أو الفرع لا يقلل اهمية اجراء المتابعة الربع سنوية على مستوى القطاعات الاقتصادية ، وبالتالي على مستوى الاقتصاد القومى ، كما هو الحال بالنسبة للاستثمارات الثابتة والمخزون والانتاج الصناعى والمعالجة واستهلاك لافراد من السلع الضرورية والهامة ميزانية الدولة والصناعات والواردات وميزان المبيعات ... الخ .

وحتى تمرن المتابعة الربع سنوية فعالة - خاصة الربع الاول والثانى - يجب ان تتم بالسرعة المطلوبة والواجبة . ولهذا ترفع من الوحدات الادنى الى الاعلى (وزارة التخطيط) ، ثم تجمع هذه الاخيرة هذه التقارير لرفعها وعرضها على الاجهزة الشعبية والسياسية العليا فى موعد مبكر لدراستها ، بهدف اتخاذ القرارات التنفيذية لها .

وجدير بالملاحظة ان متابعة الربع الثالث تشترك مع الربعين الاول والثانى فى هذه الخصائص ، الا انها تزيد عليها من حيث اسهامها فى متابعة النمو الاقتصادى فى السنين السابقة من ناحية توفير البيانات اللازمة للتعديل الذى قد يطرا على بيانات اطار الخطة السنوية قبل اصدارها اول السنة المالية التالية ، وهى بذلك تعتبر نقطة ارتكاز لتوفير البيانات الاولى اللازمة لبناء نموذج البداية العامة لخطة التنمية للسنة التالية .

ومن المهم بمكان كبير التنبيه الى ان المتابعة ربع السنوية يجب ان تتم باقصى سرعة وان كان ذلك على حساب البيانات الدقيقة جدا حتى يمكن ان تلحق القرارات المتخذة أطول فترة ممكنة من الربع التالى والا فقدت هذه القرارات قوتها .

فما لاشك فيه انه كلما كانت بيانات هذه المتابعة دقيقة كانت هذه المتابعة اكثر فعالية ، غير ان هذه الدقة فى البيانات يجب الا تأخذ دترة طويلة من الربع التالى ، وبالتالي لا تلحق القرارات المتخذة الفترة المناسبة من هذا الربع التالى ، وبالتالي لا تلحق القرارات المتخذة الفترة المناسبة من هذا السنوية اهميتها الاساسية بعد اتخاذ القرارات من الاجهزة الشعبية والسياسية العليا ، بينما يعلو شأن القرارات المتخذة نفسها ، وذلك فيما عدا بيانات الربع الثالث التى تظل اهميتها كاداة لتوفير البيانات اللازمة للتعديل الذى قد يطرا على بيانات اطار الخطة السنوية قبل اصدارها فى اول السنة المالية التالية ، وكركيزة لتوفير البيانات الاولى اللازمة لبناء نموذج البداية

ونظرا الى ان من اهم وظائف المتابعة السنوية «بيان» التطور الاقتصادى و «الوضع الاقتصادى» فان هذه المتابعة السنوية تكتسب خاصية الدورام لفترة من السنين قد تطول كثيرا . وذلك على خلاف الحال بالنسبة الى المتابعة ربع السنوية التى تنفذ اهميتها الاساسية بعد اتخاذ القرارات من الاجهزة الشعبية والسياسية العليا . ومن ثم يلزم ان تتصف المتابعة السنوية بانئقة الكاملة بقدر الامكان . ويقضى ذلك اتاحة الوقت الكافى للوزارات والهيئات والمؤسسات العامة لاعداد تقارير المتابعة السنوية عن انشطتها . كذلك يجب ان يتاح الوقت الكافى لوزارة التخطيط لاعداد تقارير المتابعة عن الخطط السنوية على ان يتم اعدادها تقارير المتابعة السنوية ويكون تحت نظر الاجهزة الشعبية والسياسية العليا لاتخاذ القرارات الفعالة لدفع النمو المتزايد بل انقضاء السنة لشهر التالية لانتهاى السنة موضع البحث . وهذه الفترة لا تبدو طويلة اذا اخذ فى الاعتبار انه يتخللها اشهر الاجازة السنوية .

تتطلب متابعة الخطة السنوية وتقييم النمو الاقتصادى مجموعة من البيانات الاساسية المخططة والمحقة عن الخطة السنوية مقومة مرة باسماء سنة الاساس - اى باسماء سنة اساس الخطة الخمسية - ومرة اخرى باسماء السنة موضع المتابعة - اى بالاسعار الجارية - بالاضافة الى دراسات النام الخاص بقطاعات الاقتصاد القومى والتغيرات الاقتصادية المختلفة والاختناقات والمشاكل والصعوبات التى تواجهها ووسائل علاجها .

وكذلك تتطلب متابعة الخطة السنوية وتقييم النمو الاقتصادى حصر البيانات المحقة عن السنة السابقة للخطة السنوية باسماء سنة الاساس وبالاسعار الجارية ، اذ غالبا ما يعدل بعض بيانات هذه السنة الاخيرة وخاصة البيانات الاولى منها . ويمكن ان يضاف الى ذلك التعديلات التى تجرى على بعض البيانات فى السنين السابقة .

وكما سبق الاشارة اليه ، فان هذه البيانات والدراسات المطلوبة لمتابعة الخطة السنوية وتقييم النمو الاقتصادى انما نتناول الحد الأدنى من البيانات والدراسات اللازم للقيام باعداد تقرير المتابعة السنوى على المستوى القومى

وبما ان التخطيط الشامل يستدعى التزام جميع الوحدات بنظامه ، يحدث لا تستقل احداها بسياسة انتاجية معينة ، او بأسلوب فى العمل يخل بالتوازن والتناسق المطلوب ، ولذلك تبدو اهمية ممارسة لسلطات المركزية لوسائل الحفز والرقابة على قدر كاف من الفعالية ووسائل الوقاية ضرورية حتى ولو كانت وحدات الانتاج تخضع خضوعا كاملا للسلطة المركزية اذ ان تعبد هذه الوحدات لأوامر السلطة المركزية لا يكفى وانما لابد من متابعة

جسم تنفيذيها - وتتعدد أنماط الرقابة بعدد الأنظمة الاقتصادية ، واختلاف درجة السيطرة على الملكية العامة ، ومدى خضوع القطاعات لقرارات اللجنة المركزية للمخطط - فإذا أخذنا مثلا وحدة انتاجية من قطاع مؤتم قد نجد ان الاسلوب المناسب لنموها هو منحها درجة من الاستقلال الذاتي مع فرض الرقابة عليها ، فلها محاسبتها الخاصة ، مع التحكم في نظام الاسعار وهنا تكون الرقابة منصبة على تحقيق اهداف الخطة ، ويطلق على هذا النظام في الاتحاد السوفييتي (تكتيك الحساب الاقتصادي) وقد يستخدم هذا الاسلوب ليس للرقابة فقط وانما لاثارة الحوافز كان يعود على العاملين بعض المكاسب المترتبة على درجة التحقيق للنوعى والكسب لخطة .

واما من ناحية صور الرقابة فهي متعددة : قد تكون رقابة احصائية ، وهي الغالبية ، وقد تكون رقابة محاسبية ومالية وهنا يلعب الجهاز المصرفي المؤتم نورا هاما في تحقيق معدل مقبول من الرقابة المحاسبية والمالية على قطاعات الاقتصاد ، اذ تمتد الرقابة الى عمليات الشراء والبيع والمضاربة وتناول مدى تناسقها وتكاملها مع اهداف الخطة .

وبوجه عام يمكن القول بان الرقابة الرشيدة هي تلك التي تتابع التنفيذ دون أحداث عوائق تحول دون اهداف الخطة ، هي نفس الوقت الذى توضع فيه الحدود التي لا يمكن تجاوزها حفاظا على مرونة الخطة وتقديمها . اما انماط الرقابة الحفز على الانتاج فهي مختلفة متنوعة وتولاها السلطة المركزية بما تراه مناسباً للحال ، وان كان نمو الوعي ، وتزايد روح التضامن والتنافس السليم ، وانتشار الشعور بالواجب الوطنى يلقى الى حد بعيد تلك الحوافز الاقتصادية مما يخفف عن الرقابة عبء متابعة وتصيد الاخطاء

مبررات الأخذ بالمخطط الاقتصادى

من المعروف ان لفظ التنمية مرادف للفظ الرفاهية الاقتصادية ، وانوصول الى هدف الرفاهية الاقتصادية لجموع الافراد يتم باساليب وسياسات مختلفة ، منها ترك النشاط حرا دون تدخل من السلطات في ظل قوى السوق وبواقع الربح وجهاز الثمن وتحركات قرارات الاستثمار تبعاً لهذه المتغيرات ، ومنها تدخل الدولة تتخلاً حاسماً وقاطعاً في رسم وتنفيذ السياسات التنمائية ، وفرض وصايتها على النشاط الاقتصادى كله او بعضه من منطلق ان عجز سياسة الحرية عن تحقيق الرفاهية للأفراد اضطر الدولة للقيام بدور القطاع الخاص في تحقيق ما فشل فيه هذا القطاع من اهداف ، وبحيث تشبه لنفسها قطاعاً عاماً ليقود التنمية ويرعى ممارتها السليم .

وبين هذين الاسلوبين تقوم نظم مختلفة : بعضها يقترب من الحرية اكثر من اقترايه من التخطيط المطلق ، والبعض الآخر يقترب من التخطيط اكثر من حرية من الحرية ، وهي في هذا تخطط بين مسئولية الدولة ومسئولية الافراد . في تولى عملية التنمية الاقتصادية ، ويطلق على هذه الاقتصاديات الاقتصادية المختلفة .

وإذا اقتصر القول على التخطيط الاقتصادي في دول العالم الثالث جاء السؤال مباشرة : ولماذا ؟

والاجابة في الواقع لا يجوز ان تركز على اتجاه مذهبي أو ايولوجي معين ، فتقول ان هذا البلد لجأ للتخطيط لانه يؤمن بالمذهب الشيوعي أو ذاك لاقتناعه باستراتيجية معينة . فهذه مفاهيم قد تشكل الاطار الخارجي أو المبرر (الشكلي) اذا منح التعبير ، ولكنها لا تنفذ بحال من الاحوال الى لب الموضوع الا وهو : لماذا تلجأ الدول الصغيرة اليوم على اختلاف مذاهبها الاقتصادية لاسلوب التخطيط الاقتصادي ؟

وإذا ركزنا النظر على الهدف الاساسي لأي دولة ، وهو الحرص على تحقيق التقدم الاقتصادي السريع والتحول الاجتماعي المسليم ، في زمن اتسمت فيه الفجوة كثيرا بين دول العالم الصناعي المتقدم ، ودول العالم الثالث ، تنصح ان الوصول الى هذا الهدف يتطلب من هذه البلاد تحقيق أمل واحد وهو (الاستقلال) . والاستقلال قد يكون سياسيا أو اقتصاديا أو حضاريا ... الخ . ولكل منها مجال وعناصر ومشكلات .

ولعل من المعروف ، والواضح ان معظم دول العالم الثالث اليوم (وليست كلها) انما هي رواسب مستعمرات ذات اقتصاد مشوه ، اصابه الانحراف والازدواجية وسيطرت عليه الدول الكبرى تمتص خيراته يارخص الاسعار ، وتلفظ في اسواقه انتاجها المصنع باعلى الاسعار ، ويتحول معدل التبادل الدولي تدريجيا لصالحها ، وتخزن اجهزتها المصرفية ثمن صادرات هذه المستعمرات ، وتتحكم في اسعار ما يصدر اليها . وتضطرب مساراتها الاقتصادية فتلجأ للاقتراض والمنح والمعونات وتصبح المدونية مشكلة .

وبالاختصار هي اقتصاديات بنات هسلتها بالمسال عن طريق الغزو العسكري والاستعمار السياسي مروراً بأشد صور التبعية الاقتصادية وانتهاء الى الوضع الذي نراه حالياً من التخلف والركود والفقر .

والواقع ان الاستعمار الاقتصادي في القرن العشرين اشد خطراً من الاستعمار السياسي أو العسكري . ذلك لانه في القرن الماضي كان من

السير ان تستولى دولة كبرى مع محتاجات من الاراضى البكر فى افريقيا او
آسيا او استراليا بقوة السلاح ، ولا يثير هذا الوضع معارضة من القوى
العالمى ، بل كانت تقاس قوة الدولة ومكانة مركزها الدولى بمالها من
مستعمرات .

ولم تكن انجلترا (الامبراطورية التى لا تغرب عنها الشمس) مثال
بعيد عن حياتنا واقتصادنا المصرى ، وان كانت مصر منذ القدم محل غزوات
ومطامع متعددة .

فقد واجهت مصر فى مختلف العصور صورا من الإحتعمار العسكرى
منذ الفراعنة ، الى الرومان ، واليونان ، ثم الحملات المتتالية واخرها الحملة
الفرنسية ، ثم الحكم التركى ، ثم الاحتلال البريطانى ١٨٨٢ .

وبدون الاضافة فى الجانب السياسى للاستعمار - فهذا ليس مجاله -
نكرر ما ذكرناه من ان الاستعمار السياسى او العسكرى ربما يمس البلد من
جانب واحد وهو سيادتها على اراضيها وامنها العسكرى واستقلالها كدولة
او كسلطة بعيدا عن الفاصيين ، وقد يحدث هذا الفكر العسكرى فى ايام
قليلة ، وقد ينتهى على مائدة المفاوضات باتفاقية جلاء او ما شابه ذلك
وتسترجع الدولة استقلالها وقوتها العسكرية بتدريب الجيوش وشراء السلاح
وبناء المعدات ... الخ . ولكن ... ليس الحال هكذا فى مجال الاستعمار
الاقتصادى .

ولا بد ان نذكر منذ البداية انه من الضادر ان يكون هناك استعمارا
عسكريا دون استعمار اقتصادى ، ولكن العكس قد يكون صحيحا بمعنى انه
قد يتم السيطرة على اقتصاد دولة من دولة اخرى دون حاجة الى دخول
الجيوش او اجراءات عمليات عسكرية .

وهذا الفرض الاخير شائع فى القرن الحالى نظرا لان اسلوب الغزو
والحرب واستعمال سلاح القوة لم يعد محبوبا ولا مقبولا على الساحة الدولية .
وانلك اصبح مجال السيطرة يتم من خلال صور من العلاقات الدولية على
المستوى الاقتصادى والتكنولوجى والاجتماعى والثقافى ، بل والتعاون
العسكرى تحت اسماء ومصيغات جديدة تؤدى نفس الغرض وتصل الى ذات
الهدف ، ولهذا ليس غريبا ان تظل مجموعات الدول فى العالم مقسومة بين
« تابعين ومسيطرين » . فحينما حاجة الى حروب او استعمار عسكرى بالمعنى
التقليدى المفهوم .

وكان من الطبيعى ان تظهر فى الكتابات الاقتصادية لفظ (التبعية)

التكنولوجية) ، أو التبعية بالديونية ، أو التبعية نتيجة المنح والإعانات والمساعدات ، أو التبعية نتيجة الحماية والمعاهدات ... الخ . ورغم اختلاف الالفاظ إلا أن الأساس واحد ، وهو أن هناك طرف يملئ شروطه من مركز القوة ، على طرف آخر لا يملك إلا الاستجابة !

ولهذا فإن مناقشة قضية التخطيط لتحقيق الاستقلال الاقتصادي تستدعي البحث بعمق في كل هذه المفاهيم ، حتى يأتي التخطيط للبلد الصغير من منطلق سليم ، ويبحث لا تكون المسألة هي الظاهر مجرد خطة قومية ، وفي الباطن طريق يؤدي إلى زيادة الروابط مع الدول المسيطرة من الخارج .

ومن الطبيعي أن يكون التخطيط الاقتصادي كمبرر لتحقيق الاستقلال الاقتصادي فرصة لدراسة كيفية الاستفادة من الموارد القومية المتاحة بأقصى درجة ممكنة . وإذا كان الاستثمار هو قاع التخلف ، فإن النجاح في استثمار الموارد القومية هو أساس التنمية الواعية السليمة .

ولهذا قد يثار في هذا المجال (دور رأس المال الأجنبي) وما يمارسه من أنشطة داخل الاقتصاد الأخذ في النمو . والواقع أن رأس المال الأجنبي (بأنواعه المختلفة) سلاح ذو حدين . فقد ينفذ البلد إلى الأمام في تنمية سليمة مستقلة ، وقد يؤدي بها إلى تبعية أشد من تبعية الاستثمار بالجيش والسلاح .

من أجل هذا قامت بعض المستعمرات السابقة على أثر حصولها على الاستقلال السياسي ، اتخاذ أسلوب التأميم أو المصادرة للمستعلاء على مراكز النشاط الأجنبي ، بل في بعض الأحيان يمتد أسلوب الاستيلاء إلى ملكيات العناصر الوطنية كما حدث في مصر في الستينات من هذا القرن .

ولا شك أن تدخل الدولة بإيجابية في الحياة الاقتصادية يستدعي أن تكون لها السيطرة على المراكز الأساسية للنشاط الاقتصادي . ولا يتصور أن تكون خطة قومية جادة تضع برامج للاستثمار على مستوى القطاعات السلعية والخدمية وتخطط للقوى العاملة والصناعة والزراعة ... الخ ، ثم تترك المراكز المالية والجهاز المصرفي في أيدي عناصر أجنبية ، أو تسمح بإقامة مراكز أجنبية لا تقوى مثلتها الوطنية على منافستها ، ولهذا أصبح المبرر الأساسي في مجال الاستقلال الاقتصادي يتدخل الدولة بسياسة التأميم وما أشبهه . يركز على ضرورة إقامة هيكل جديدة (وطنية) تستغل للطاقت المتاحة أفضل استغلال ممكن لرفع معدل النمو الاقتصادي .

وفي هذا المجال أيضاً يبرز اعتبار هام وأساسي . من أجل أن يتم

التنمية ؟ امى للجيل الحاضر ام للجيل المقبل ؟ واذا كانت للاول فان اطار
الخطة يركز كثيرا على سياسات اقتصادية يكون من شأنها اشاعة الرفاهية
والخفيف قدر الامكان عن جموع الشعب ، وسواء كان ذلك عن طريق الجهاز
الانتاجى فى الداخل ، وتوازن الاسعار ورفع الضغوط الضريبية عن المواطنين
واستكمال ما ينقص من السلع والخدمات عن طريق الاستيراد . سواء كان
المشراء او بما تحصل عليه الدولة من قروض ومنح ومساعدات . واذا كان
هذا الاسلوب يكفل الراحة لجيل التنمية الا انه يحمل الاجيال اللاحقة اعباء
مقعدة ليس اقلها اهمية ما تتحمله الدولة عن اعباء المديونية وعبء السداد .
وما يفرق على انسياب رأس المال الاجنبى يصوره المختلفة من اثار سلبية
تسبب كثيرا اعتبارات الاستقلال الاقتصادى فى المستقبل القريب (١)

واذا اختار البلد الحل الثانى - فان الامر يستدعى تطبيق ما يعرف
بسياسة (شد الحزمة على البطن) أى ممارسة تنمية اساسيا بالتشجيع .
وضبط الاستهلاك وتطوير هيكل الانتاج لانشاء قواعد اساسية فى مختلف
القطاعات الانتاجية والسلمية ، تحتاج زمنا واموالا وتكنولوجيا ، ومع ذلك
يظهر اثرها فى الزمن البعيد .

ومن شأن هذه السياسة ان يكون القيد الحكومى واضحا ومحددا .
هل ومطلقا فى بعض النماذج بحيث تتم السيطرة على النشاط الاقتصادى
داخليا وخارجيا لدرجة تسمح بتنفيذ الهدف الاتمانى الاساسى الا وهو بناء
الاقتصاد القومى فى اسرع وقت ، ويجدية يتحمل الافراد فى جيل التنمية
ثمنها كاملا .

وكثيرا ما يؤدى هذا التدخل الحاسم من السلطات الى المساس بحريات
الافراد ، بل وبناسانيتهم تحت شعار المصلحة العليا ، بحيث تتحول بعض
نماذج التنمية الى المساس بقيم وعقائد وحرىات هى اعلى عند الافراد من كل
ما تطمح اليه السلطات من الاهداف .

ولا جدال ان التنمية هى طريق الرفاهية للانسان - فلذا لم تتحقق هذه
الرفاهية للانسان وهو حر ، وهو مقتنع بكافة الحقوق ، اصبحت عينا اكثر
منها مكاسب . وفى هذا المفهوم تقرب كثيرا من لفظ (التنمية الانسانية)
ما دلم (الانسان) هو سببها ومنها الاول .

(١) راجع مؤلفنا : مشكلات التجارة الدولية - الجزء الخاص بانسياب
رأس المال الاجنبى للدول الكبيرة بين عبء المديونية وعبء السداد ، القاهرة
١٩٨٢ .

ومعنى ما تقدم ان الجانب الاجتماعى للتنمية لا يقل أهمية عن الأبعاد الاقتصادية ، وهو جانب يستدعى اجراء تحول جذرى فى المجتمع ، يتبطل من حاجات الشعب وتطلعاته الى حياة أفضل فى ظل ممارسة للديمقراطية ، بحيث يتركز عزمه على انجاح الجهود الانشائية فى ظل تطور حضارى وثقافى وفكرى .

ان التطور الاجتماعى فى تنمية بشرية مسوية هو اساس التقدم الاقتصادى السليم ، ويقتضى ما يكون هذا التطور واسعا وحامسا ، يلقى ما يخدم الاتجاه السياسى والاتجاه الاقتصادى ويقتضى ما يرتفع درجة تطلعه معهما وبهما . ولا تكون مبالغين اذا اعتبرنا ان التحول الاجتماعى فى معنى المجتمعات قد يكون هو الطريق لمصير البلد على استقلاله وتمكين استقلاله الاقتصادى المتشود .

ونضيف الى ما تقدم ان المجتمعات اليوم اصبحت غير منفصلة عن أجهزة الحكم ودور الدولة مهما . اتسع وتشعب لا يلقى مسئولية الافراد وضرورة استجابتهم لهذه التنظيمات والسياسات .

ولهذا فان نجاح الشعب فى الارتفاع بمستوى التعليم ، وهو الامية ، او النضج الوطنى والثقافى ، وتعميق مفهوم المشاركة بين الفرد والدولة ، يعتبر فى رأينا احدى كثيرا من اى خطة للتنمية توضع بعيدا عن هذا التعامل الاساسى . بل ونرى ان عملية التنميط تعد محصورة حاليا فى نماذج رياضية وحسابات جامدة ، ومعادلات معددة ، يقدّر ما اصبحت تحتاج الى دراسات تحليلية وصفية ، لسبب واضح هو ما نكرناه حالا انها تتعامل مع البشر ، ومن اجل الانسان .

ويعود التعقيد فى مناقشات الوسائل الموصلة لرفاهية الانسان ، وتمكين استقلاله عن الأنظمة الخارجية ، قد يصعب القول انها يسير الاخر فى تحقيق الهدف : فهو التحرر السياسى او التحرر الاقتصادى ام هما معا الى ظل التطور الاجتماعى والحضارى . ولا شك ان مرجع الامر فى ذلك هو ظروف كل دولة ، وامكانياتها واستعدادها لتقبل التغيير والتطور ، وجماعته لتجلمه .

وقد يتم التحرر السياسى بواسطة ثورة شعبية لا دخل للدولة فيها ، الا ان التحرر الاقتصادى يستلزم سلطة اكبر من سلطة الافراد ، وترقيتها اقل ، وامكانيات اوسع .

وانه ان الوهم ان نطن ان مبدأ (الحرية الاقتصادية) فى وقتنا الحالى

يمكن أن يخلص البلد من حالة الفقر ، أو يصلى تدريجيا حالة التخلف الصناعية . وقد انتهت بعض البلاد المتخلفة - باتباعها سياسة الحرية فى فترة ما - ان عدم تدخل الدولة فى الامور الاقتصادية قد ادى الى اتساع الفوارق بين مستويات هذه البلاد ومستويات البلاد الصناعية ، حتى اصبح من الضرورى ان تتحمل الدولة مسئولية التنمية لضمن لها حسن السير والنجاح . واصبح بالتالى من الضرورى ان ترسم الدولة لهذه التنمية خطة شاملة تساعد على وضع الاهداف موضع التنفيذ .

ان الحرية الاقتصادية مع التخلف بمظاهرة المركبة امران لا يستقيمان ولذا كانت دول متقدمة حاليا تأخذ التخطيط اسلوا لها فان التخطيط الاقتصادى فى البلاد الفقيرة الاخذة فى النمو اصبح ضرورة من ضروريات التنمية : يؤمن اضطراد تنميتها بالاستخدام الكامل ، والاقتصادى ، للموارد المادية والطبيعية والبشرية المتاحة والكامنة . ويمكنها من توجيه الفوائض الاقتصادية الفعلية والممكنة الى الاستثمار المنتج الثمر ، ويواجه العقبات الهيكلية المتأصلة فى الاقتصاد ويقدم الحلول على المستوى القومى ، ويتقضى لفرافات الحرية الاقتصادية غير المنظمة .

وقد اصبح وضع خطة شاملة تحدد فيها الاهداف ، ضمانا اكيدا لتجنب التقعية غير المتوازنة . سواء لتقضى الازمات والاضطرابات التى قد تنشأ من ترك الاقتصاد - اثناء مرحلة التنمية - دون توجيه وتخطيط سليم . او لاستغلال كل ثروات وامكانيات الاقتصاد الاستغلال الاقتصادى المنتج .

ومهما قيل فى تحييد نظام السوق - وترك الاقتصاد حرا تحكمه القرارات النهائية والفعلية للأفراد - الا ان نظام التخطيط يقدم من المبررات ما يكفى للاقتناع بانه من الاتجاهات الطبيعية لمعالجة كثير من نقائص النظام الحر ، خاصة فى البلاد المتخلفة اقتصاديا .

وتنورد هنا بعض مبررات الاخذ بالتخطيط الاقتصادى كأداة للتنمية على سبيل المثال لا الحصر :

اولا : المحافظة على الموارد القومية وحسن استغلالها :

اذا نمت التنمية الاقتصادية بدون تخطيط - اى تركت لقانون السوق دوافع الربح - ترتب على ذلك ان تحتل المشروعات ذات الاربعية العالية فى مجال الانتاج مكان الصدارة . بغض النظر عن مواجهتها للاحتياجات المحلية . او استغلالها للطاقات الكامنة والموارد القومية غير المستغلة فى المجتمع . او ضمانها تحقيق التوازن الاقتصادى .

اما اذا سارت التنمية الاقتصادية وفقا لخطة مدروسة ، فان ذلك يكون خيرا ضمانا لحسن اختيار المشروعات التي تحقق الفائدة العامة عن طريق تطبيق الاولويات على ضوء الدراسات الفنية والاقتصادية للمشروعات ، وهى الدراسات التي تركز على الالامعة . بين الموارد والامكانيات مما يضمن تحقيق هدف الخطة الاساسى وهو رفع مستوى المعيشة وضمان رفاهية المجتمع .

اما الوضع فى ظل التخطيط وامسلوب الاولويات فيرتب الاختيار المشروعات واستخدام عناصر الانتاج بعيدا عن الربحية مقدما المصلحة العامة على مصلحة الافراد ومعطيا الاولوية للاهداف القومية بعيدا عن الاهداف الفردية .

وقد دلت التجارب للعديدة على ان التنمية الاقتصادية بدون تخطيط تؤدي الى بعبثرة كثير من الموارد ، اذ غالبا ما يدفع الربح المغرى للطبقة المسيطرة على الانتاج الى تحويل الموارد من استعمال اقل ربحا الى اجر اكثر ربحا . وعلى ما هو معروف ان - انتقال الموارد من استعمال الى استعمال اخر ليس بالامر اليسير ، فضلا عما يتطلبه من نفقات تستلزمها عملية التحويل ويتمثلها المجتمع فى النهاية .

هذا الضياح الاقتصادى لا يلاحظ فى ظل التخطيط الذى يسمهفد بالدرجة الاولى حصر الموارد وتوجيهها وجهة مناسبة قبل بدء التنفيذ . فالتناسق فى نظام التخطيط (سابق) على اتخاذ القرارات بعكس الحال فى النظام الحر اذ ياتى التناسق بصورة (لاحقة) بعد ان تكون كثير من موارد البلد قد تعرضت لسوء الاستعمال او البعبثرة والضياح .

ومن هنا كان مفهوم (الربح) فى النظام الحر هو المحرك والدافع الاساسى لاقامة الاستثمارات بينما لا يعتمد عامل الربح فى النظام المخطط ان يكون مقياس كفاءة ليس الا . ويتضمن هذا المفهوم ايضا انه قد تتم تحديد الاولويات فى ظل التخطيط حتى لو اختلف عامل الربح كما هو الحال فى المشروعات الاساسية .

ومن الضرورى ان نضيف ان من مساوئ الحرية الاقتصادية فى الاقتصاد المتخلف ، وسيادة مبدأ الربحية ، ما يؤدى اليه من انحراف فى ببناء الجهاز الانتاجى . وقد يدفع الى انحراف مماثل فى البنىة الاستهلاكية .

ومن المعروف ان طبقة المنتجين (سعييا وراء الربح) تحاول حفظ الطلب الاستهلاكي على منتجاتها بشق الوسائل ، وتستخدم أحدث اساليب الدعاية

والإعلان حتى تغطي الطبقات المستهلكة إلى المزيد من إنفاقها . ونظرا لأن الاقتصاديات المتخلفة يرتفع لديها الميل الحدي للاستهلاك فإن كل زيادة تستحدث في دخول الأفراد سوف توجه لأوعية إنفاقية ولا تساهم مساهمة فعالة في تكوين رأس المال . ولهذا أثره المباشر على وصول موارد التمويل الباطني . وسمتزيد هذه النقطة أيضا عند مجالجتنا لتخطيط وترشيد الاستهلاك في ظل التخطيط الاقتصادي الشامل .

ثانيا : المحافظة على رأس المال العيني ورأس المال الفني :

يشجع في النظام الحر بجانب ما تقدم كل ما يقرب على المنافسة الكاملة من آثار . ولا تقتصر الآثار على التلاعب في الأسعار والتوصل بالمنافسة إلى درجة الاحتكار ، وإنما تنعكس أيضا على سوء استخدام رأس المال بأنواعه المختلفة . ومن أبرز المشكلات التي يتعرض لها الاقتصاد المتخلف في ظل المنافسة أن تعمل بعض المشروعات بأقل من الطاقة الانتاجية الكاملة ، أما لأن حجم السوق أقل من أن يستوعب لنتاج الوحدة بكامل طاقتها (مع انخفاض عنصر الربحية في الاعتبار) أو النقص في الأيدي العاملة الفنية بحيث يكون استخدام رأس المال العيني استخداما غير اقتصادي .

وقد يمتد سوء الاستخدام إلى اختصار عمر الآلات (فنيا) أمام الرغبة في التجديد واستيراد الأحدث والأكثر تطورا من الآلات والمعدات لمواجهة المشروعات المنافسة . وفي هذا فضلا عن سوء استخدام رأس المال العيني زيادة في إعفاء ميزان المدفوعات نظرا لأن البلاد المتخلفة تعتمد اعتمادا يكاد يكون كليا على العالم الخارجي في استيراد معدات الإنتاج .

ثالثا : تحقيق النمو المتوازن :

تقوم فكرة النمو المتوازن على أن كل زيادة تطرأ على الإنتاج إذا ما تم توزيعها على جميع فروع الصناعة بالنسبة التي يراها المستثمر الفردي ، (سوف تخلق الطلب عليها) .

وعلى هذا فإن كل زيادة تطرأ على إنتاج سلعة واحدة - لا يقرب عليها أحداث النمو الاقتصادي بأي حال من الأحوال وإنما ينعين خلق زيادة في (جميع) أنواع السلع المنتجة لكي يزيد الطلب عليها زيادة متوازنة - فإذا ما حدثت هذه الزيادة في الإنتاج اتسع حجم السوق المحلي ، وظهرت بواقع مختلفة تعمل بدورها على زيادة الاستثمار .

وضمن ذلك التنمية تتطلب دفعة قوية من رأس المال المستثمر في جميع

التي هي الانتاجية بشكل متوازن . ولذلك يستحيل تطبيقها داخل الإطار الرأسمالي الذي يعتمد على القطاع الخاص ، إذ يتطلب لامباليا تخطيطا واعيا هادفا يعمل على توزيع موارد الثروة القومية على توجه الاستثمارات حتى لا يؤدي استثمار صناعة معينة أو استثمار ما بالموارد أكثر من غيره .

ولا يقتصر الأمر على أحداث نقطة قوية في قطاع مورد آخر فالقوازن يقتضى أن يشارك قطاع للصناعة الزراعة في أحداث النمو المتوازن . ذلك أنه ما لم ينطلق هذان القطاعان جنبا إلى جنب في مسار عملية النمو الاقتصادي فلا بد من أن يؤدي هتلف أحدهما عن الآخر إلى عرقلة نمائه . ومن هنا تنبئ ضرورة الأخذ بمبدأ التخطيط لتحقيق هذا القوازن بين القطاع الرئيسي في الاقتصاد

رابعاً : تنفيذ المشروعات الأساسية في الزمن الطويل :

قد تحتاج التنمية الاقتصادية إلى إقامة بعض المشروعات الانتاجية أو الاستثمارية ذات الصلة الأساسية والتي تستغرق زمنا طويلا حتى تظهر ثمارها في الاقتصاد القومي . ولا شك أن مثل هذه المشروعات تكون نفقاتها باهظة مما يثمن معه تخصيص بعض موارد البلد المالية والفنية لتنفيذها إذ لو تركت للنشاط الفردي الخاص لما اقيم عليها أو لاجم عن المخاطر بأمواله في سبيلها نظرا لما قد يلايس الانتاج من ظروف . كان يكون المائد منها ضئيلا لولا يتحصل عليه إلا بعد فترة طويلة . أو أن تكون المشروعات مقترنة بقدر من المخاطر . وأخيرا قد يفتقر فيها عنصر الربحية تماما كالقائمة المرافق أو بعض مشروعات الصناعات الثقيلة أو السدود والخزانات .

ومن الواضح أن مشروعا كمشروع السد العالي في جمهورية مصر العموية - وهو يتطلب مئات الملايين - ما كان ينتظر أن يقوم به مجموعة من المنظمة الأفراد على الرغم من ثماره الواضحة على جميع نواحي الاقتصاد الداخلي . كذلك لا يتصور أن استصلاح آلاف الأمتة - وهي تتطلب

(١) يعتبر (جون ستوارت ميل) رائد فكر النمو المتوازن ، وأخذها عنه (نيركسه) وجعلها أساسا لنظرية التنمية الاقتصادية في البلاد المتخلفة -
انظر :

J.S. Mill «Essays on some unsettled Questions of Political Economy, London School of Economics, reprint 1948. p. 73»

انظر أيضا :

Nurkse B. : Problems of Capital Formation in Under Developed Countries : P. 7.

نقلات كبيرة ويستغرق تنفيذها أعواماً - تفرد رأس المال الخاص على الساقطة في التجارماً - ويأكل الصناعات الثقيلة كمصانة الحديد والحطب وهي تعد من دعمات الاقتصاد لا يخطر المنطقون بأقامتها لأن احتمال الربح المائد - خاصة المراحل الأولى فيها - يكون ضئيلاً .

ولهذا كله يوجب التخطيط بما فيه من إمكانات تكلفتها الدولة هذا النقص بإقامة مثل هذه المشروعات - ووضع السياسة الاقتصادية الطويلة المدى لإبراز هذا النوع من النشاط إلى حيز التنفيذ مما يسد لاحتياجات الحاضرة ويضمن أفراد النمو في المستقبل .

خامساً : تحقيق العدالة الاجتماعية والارتفاع بمستوى معيشة الأفراد :

رأينا أن النظام الرأسمالي يركز على إخص الملكية الخاصة ، وحرية الانتاج ونظام السوق ، والمؤسسات الخاصة . ويؤدي تركيز الملكية الخاصة لعناصر الانتاج في يد فئة معدودة ، إلى حصول ملاك عناصر الانتاج على الجانب الأكبر من عوائد العمل القوي في صورة ربح وأرباح وفوائد . ويقاء الاغلبية عاطلة عن الملكية ، اللهم إلا أن عملها على نحو ما هو قائم في أغلب الدول الرأسمالية ، ومن الملاحظ أن الاقتصاد الرأسمالي يحاول دائماً إبطال القدرة بإحداث عجز مفضل في عرض الانتاج مما يرفع مستوى الأسعار ويزيد بالتالي من أرباح الرأسماليين على حساب المستهلك ويعمل على إعادة توزيع الدخل على حساب المستهلكين لصالح ملاك عناصر الانتاج .

ومن الواضح أن التفاوت الاقتصادي على الوضع السابق يحدث تفاوتاً في القوة الشرائية بحيث تزداد هذه القوة في أيدي أرباب الأعمال والرأسماليين فيشكلون طلباً فعلياً ذا تكوين معين سواء من جانب الطلب الفعلي على أموال الاستهلاك أو الطلب الفعلي على أموال الاستثمار ، وبحيث يتجه المرض والانتاج ليستجيب لهذا الطلب . مع بقاء من لا يملكون عوامل انتاج بغير تأثير يذكر على ذلك الطلب الفعال . ومعنى ما تقدم أن الطلب على كل من أموال الاستهلاك وأموال الاستثمار يكون في يد الرأسماليين . دافعهم الربح . ويتحدد به كل من الاستثمار والاستهلاك مما .

فاذا ما استعرضنا حالة البلاد المتخلفة يتضح أن التفاوت الكبير في توزيع الدخل والثروات (الذي هو من أبرز خصائص التخلف) إنما هو نتيجة لترك الاقتصاد تحكمه دوافع الربح وقانون السوق ، ويتحكم فيه صور الاحتكارات التي تعتبر وسيلة قاسية لاستنزاف الثروات على طول الزمن مما يزيد من حدة التفاوت بين الدخل ويعمل على تركيزها وتركها في يد طبقة معينة .

وتختلف الأمور بطبيعة الحال إذا ما قام الاقتصاد تلك البلاد على دعائم التخطيط الذي يستند إلى الملكية الجماعية وإلى عدالة التوزيع التي ترتب التفاوت الاقتصادي وتعمل على التوسع في قاعدة الإنتاج ، وترفع من معدلات الاستثمار بالقدر الذي يسد حاجة الطلب ، ويعمل على رفع مستوى المعيشة ويخلق فرص العمل ، ويسد حاجة المستهلك ، ويمهده بالخدمات والمرافق التي تحقق الرفاهية الاقتصادية وتقضي على اتجاهات النفوذ والاستغلال .

ويدهى أن ذلك كله لا يتحقق إلا إذا قامت هذه الدعائم الاقتصادية بمساعدة الدولة ويتدخلها بتخطيط اقتصادي سليم قائم على حصر الإمكانيات « للتعرف » على الاحتياجات ، تحقيق التوازن والتناسق بين العرض والطلب وبين الإنتاج والاستهلاك ، بين مختلف القطاعات بصورة لا يترتب عليها أزمات إفراط أو اختناقات ، بدرجة تجعل بالنمو وتحول دون حدوث الضياع الاقتصادي .

وامام كل هذه الاعتبارات تبرز أهمية التخطيط الشامل ، ومن هنا كان من المنطق أن نستكمل الدراسة باستعراض كيفية تطبيق التخطيط على كل جوانب الاقتصاد القومي .

الباب الثالث

التنمية الاقتصادية

النمو والتنمية الاقتصادية

« التنمية الاقتصادية » سبيل « النمو الاقتصادي » في البلاد المختلفة
أن أنها أسلوب خاص بالبلاد الأخذة في النمو ، حيث لا يتصور أن يمارس
بلدا (متلقيا اقتصاديا) عملية تنمية اقتصادية بالمعنى الدقيق للكلمة
الهم الا في بعض « المناطق » من تلك البلاد التي قد يعوزها تغير في بنيانها
ويقتضى عملية تنمية « جزئية » أو « اقليمية » اذا صح التعبير .

أما مجال التنمية الاقتصادية الشاملة فهو في الاقتصاديات المختلفة
التي تحتاج في تحقيق « النمو » الى ما يحرك بنيانها ، ويغير مكوناته بدرجة
ينطلق منها حالة السكون ، الى حالة الحركة والتطور ثم التقدم . من هذه
المنظمة يتضح ان هناك فارقا بين النمو الاقتصادي والتنمية الاقتصادية .

وإذا كان النمو growth لغويا يعني الزيادة في مكونات الشيء
ونمو أى كمية بمعنى زيادتها ، فإن نمو الاقتصاد يتضمن تحقيق معدل مرتفع
في الاستثمارات الكلية كالمدخل القومي والشاغل القومي الحقيقي والعملالة
والاستهلاك والادخار وتكوين رأس المال بما يحقق الرفاهية لآفراد هذا
الاقتصاد . إذ إنه قد تحدث في المجتمع مظاهر نمو اقتصادي تعطي أثرا
إيجابيا للتنمية ، وذلك عندما تتزايد السكان عن الموارد أو الاستهلاك عن
الادخار أو الاستيراد عن التصدير وهكذا ...

أما التنمية الاقتصادية Economic Development فهي
أسلوب التوصل لهذا النمو . ويتلخص في دخول الاقتصاد مرحلة من النمو
السريع ، الطرد ، مستهدفا تحقيق زيادة تراكمية ، ودائمة ، في كل من
معدل الدخل القومي ومتوسط نصيب الفرد من الدخل الحقيقي عبر فترة من
الزمن يرتبط فيها نمو هذا الدخل بتطورات اقتصادية وسياسية واجتماعية
تساهم في تديمه وهو يساهم في تحقيقها ، مع العمل على ازالة كل ما يعوق
هذا الاتجاه .

والدليل على ذلك يتصور - نظريا على الأقل - أن يحدث (نمو) دون أى تغيير
في البنيان الاقتصادي أو يقتصر ضمنيا على غير ملموس كان يحدث نمو في

الاقتصاد المقسم دون تغيرات بنيانية تمس الهياكل الرئيسية أو العلاقات والنسب القائمة بين القطاعات الإنتاجية

والسبب في ذلك ان الميزان ذاته قد يكون متوازنا حتى من تلقاء نفسه على أحداث النمو الى المطلوب دون حاجة لتطوير أو تعديل - واصفح هيكلي .
على ذلك الاقتصاديات المتقدمة الصناعية التي يتم بها النمو الاقتصادي في هياكل سليمة متقاسمة .

ويعني أوضح قد لا يحتاج الاقتصاد المتقدم الى تغير للنسب والعلاقات بين قطاعي الصناعة والزراعة مثلا ، ولا الى تغير كبير في نسبة المالكين في كل قطاع ولا لأحداث تطورات رئيسية في هيكل المجتمع ، ولا في علاقاته السياسية والاقتصادية ، فهو يحقق نموا قلنا على بنیان متحرك سريع يستوعب الجديد ، ويعكس على الترتيب مقومات انمائية جديدة .

والحال عكس ذلك في البلاد المتخلفة ، فأحداث النمو الاقتصادي بها يحتاج الى تغيير كبير في البنيان الاقتصادي كله ويكل جزئياته وذلك لان هذا البنيان على ما سئري يتميز بالركود ، والجمود وثبات النسب والعلاقات بين قطاعاته الرئيسية ثباتا لا ينتظر من ورائه أي تطور ولا تنمية ، ما لم يحدث تغيير في هذه الهياكل بصورة دافعة الى الامام وهو ما يتطلب وضع سياسة تنمية في ظل الاتجاه الاساسي للدولة سواء كان أسلوب الحرية أو التخطيط .

وعلى سبيل المثال ما لم تتطور المجتمعات القائمة على النشاط الزراعي أو التصديري فقط الى غيرها من الأنشطة ، وما لم تحاول مواجهة تشتت السكان على موارد الغذاء ، وما لم تبحث عن تنظيم الحرف والادوية المنزلية والعينية ، وما لم تتطور بها النظم والمقائد السياسية والاجتماعية ، وما لم يحدث بها تطور حقيقي في المفهوم السياسي والاداري ... ما لم يحدث كل هذا وغيره فلن يتحرك هذا البنيان ولن يحقق تنمية ، ولا نموا اقتصاديا بالمعنى العلمي السليم .

والواقع ان التنمية الاقتصادية عملية شاقة ، شائكة معقدة تدريجية ان البعض يشبه البلد الذي يتولى مسئوليتها كمن يعوم ضد التيار ، ان لم يتقدم فهو يتأخر . ولعل ذلك يفسر لنا بعض الاختلافات في برامج التنمية في بعض الدول الإخلفة في النمو ، حيث تساهل برامجهما الاقتصادية على اضطرابه يرجع بها سنوات الى الوراء ربما تكون الهدم من المصلحة التطلعات الاولى .

سوف نرى ان نخوض في أسباب هذه « التكتلات الانمائية » لنصل الى

أهمية التخطيط الاقتصادي وبقية الحساب والتوقعات لبرامج التنمية وهو موضوع يتناول بأسلوب التخطيط وبرامجه .

ونرجع الى القول بأن التنمية الاقتصادية اذا كان لها مفهوم محدد مرتبط بالزمان ، فإنه من الممكن القول بأن نماذج التنمية الاقتصادية تتعدد بعدد الأبنية المتخلفة في العالم . بمعنى ان سياسة التنمية الاقتصادية ليست واحدة في كل بلدان العالم الفقير . فكما أن درجات التخلف ليست واحدة لدرجات التقدم ليست واحدة أيضا . وهي لا تختلف من مكان لآخر فحسب . وإنما في نفس المكان من زمان لآخر . ومن اقليم لآخر في نفس الدولة . والدليل على ذلك أن كثيرا من برامج التنمية الاقتصادية في بعض البلاد نجحها الكثير من التطورات والتعديلات طبقا للمرحلة التي يجتازها الاقتصاد بحيث يتميز كل مرحلة بنمط انمائي معين . ولعل ذلك ما دعا الى قولنا انه من الصعب وضع حدود فاصلة بين مجموعة البلاد المتخلفة ومجموعة البلاد المتقدمة في العالم . وإن كان من المتصور فصل الدول شديدة التقدم عن تلك شديدة التخلف بمظاهر وخصائص واضحة ليست محل جدل وقد أوردنا بعضها في الجزء الاول من هذه الدراسة .

ونضيف الى ذلك ان البلاد المتقدمة نفسها ليست على درجة واحدة من التقدم والنمو ، ففيها من « التفاوت الانمائي » ما نلاحظه في مجموعة البلاد المتخلفة وإن كان القياس مع الفارق . فالتفاوت بين تقدم اليابان وهولندا مثلا لا يقارن بالتفاوت في التنمية بين مصر وغانا أو نيجيريا .

ومن ناحية ثالثة نلاحظ ان مجموعة البلاد المتخلفة لا تواجه مشاكل التنمية الاقتصادية بنفس النوع وينفس الدرجة فلو فرضنا اتحاد نوعية المشاكل لاختلفت الدرجة . وحدة المشكلة . والدليل على ذلك تفاوت مشاكل كل من السكان والغذاء أو نقص رؤوس الاموال النقدية والعينية ، أو درجة التنمية الاقتصادية ... الخ .

ومن المنطق أن يفرق على ذلك تفاوت مماثل في سياسة التنمية ذاتها فلا يعقل ان توضع سياسة انمائية لبلد لها من التراث الحضارى والامكانيات الطبيعية والبشرية تماثل سياسات التنمية لبلد لا يتمتع بهذا القدر من القاعدة الخصبة التي يدعمها غالبا تراث فكرى وعقائدى ، واقرار سياسى أو دولى .

ومن هذا المفهوم يمكن أن نقول ان « البلاد المتخلفة اقتصاديا تقف طابورا وراء بعضها البعض وليس هبطا واحدا » ... ومن هذا المفهوم أيضا أصبح من الميسر وضع تعريف دقيق للتخلف والبلاد المتخلفة وإن لم يكن من الميسر وضع تعديد « علمي » لعملية التنمية .

عناصر التنمية الاقتصادية :

تستهدف التنمية الاقتصادية تخليص البلاد الفقيرة من معالم التخلف الاقتصادي في مختلف نواحيه . فالتنمية الاقتصادية تعمل على تزايد رصيده المجتمع من رؤوس الاموال المنتجة ، ورفع المستوى الفنى لطرق الانتاج المستخدمة ، وتعالج مظاهر البطالة البنائية السافرة والمقنعة بخلاف فرض العمل المنتج للأيدي العاملة . وبالتنمية الاقتصادية يتمكن البلد من التخلص من مظاهر التبعية الاقتصادية للعالم الخارجى وتحقق معدلات مطردة من النمو فى الدخل القومى الحقيقى .

الا ان معالجة التخلف الاقتصادى تستلزم ايضا ان تهتم بالتنمية بمعالجة النواحي السياسية والنظم الاجتماعية والعقبات الثقافية التى تعترض سبيل التقدم ، ولذلك لا بد وان تشمل سياسة التنمية معالجة هذه النواحي بصورة متوازنة مع النواحي الاقتصادية كما اشرنا .

ومن هذا يتضح ان عملية التنمية الاقتصادية لا بد وان تشمل على ثلاثة عناصر اساسية :

- **اولا :** بضرورة العمل على احداث تغيير بنيانى فى الداخل
- **ثانيا :** اختيار اسلوب التغيير (بفعلة قوية او بالتدريج)

ثالثا : البحث عن اطار استراتيجى او سياسة ملائمة يتم من خلالها هذا التغيير (نمو متوازن او نمو غير متوازن) .

المبحث الأول

التغيير البنيائي

Structural Change

سبق أن ذكرنا أن النمو الاقتصادي هو مجرد زيادة في الدخل الفردي الحقيقي وأن التنمية الاقتصادية تتمثل في اجتياز البلد مرحلة النمو الاقتصادي السريع ، الذي يؤدي إلى الزيادة المطردة ، التراكمية والدائمة في الدخل الفردي الحقيقي . خلال فترة معتدة من الزمن .

ولما كان نمو الشيء يتضمن حدوث تغيرات أثناء نموه ، فإن نماء الاقتصاد القومي لابد وأن يرتبط بتغيير في بنيانه إلا أن درجة التغيير البنيائي تختلف تبعاً لدرجة (تقدم) الاقتصاد أو (تخلفه) . ففي الاقتصاديات المتقدمة يتحقق معدل مرتفع من النمو على أثر تغير ضئيل في البنيان الاقتصادي وهو ما يعبر عنه بسرعة استجابة الاقتصاد القومي لمطالبات النمو : (أما في الاقتصاديات المتخلفة فإن تحقيق معدل متواضع للنمو الاقتصادي يستدعي إحداث تغير كبير في البنيان الداخلي وذلك ناشئ عن طبيعة الجهاز الانتاجي في البلاد المتخلفة والذي تنقصه المرونة والكفاءة :

والبنيان الاقتصادي يتضمن مجموع النسب والعلاقات التي يتميز بها اقتصاد معين ، بحيث تشكل في النهاية الاطار الإجمالي لنوع وطبيعة ودرجة تقدم هذا الاقتصاد : ومن المعروف أن نسبة الناتج الصناعي إلى الناتج القومي مثلاً تحدد معدل التصنيع السائد ونسبة القوة العاملة إلى عدد السكان تحدد حجم عنصر العمل في الاقتصاد القومي ونسبة الادخار الكلي إلى الدخل القومي تحدد إمكانيات التمويل الداخلية وهكذا ومن مجموعة النسب والعلاقات يمكن اعطاء فكرة اجمالية عن طبيعة البنيان الاقتصادي ، فنقول أن هذا الاقتصاد (زراعي) لارتفاع نسبة الناتج الزراعي إلى الناتج القومي أو لارتفاع نسبة العاملين في الزراعة لإجمالي القوة العاملة ، أو لأن المنتجات الزراعية تشكل نسبة مرتفعة من إجمالي الصادرات الخ أو أن نقول أن هذا الاقتصاد (صناعي) لارتفاع نسبة المشتغلين في الصناعة بالنسبة للسكان : أو لارتفاع معامل رأس المال أو رأس المال العامل الداخل ، أو لزيادة حجم الصادرات الصناعية للصادرات العادية في الميزان التجاري الخ .

كيف يتمثل التنمية بتغيير هذا البنيان ؟

فلما أن التنمية الاقتصادية هي التغير الذي يحدث في متوسط نصيب الفرد من الدخل السنوي الحقيقي بحيث يتزايد زيادة مطردة ومستمرة . وهذا التغير يستلزم تغيراً آخر في حجم الدخل القومي . بمعنى ذلك أن يتزايد حجم الدخل القومي بقدر يفوق معدل تزايد السكان . وهو ما يقتضى إعادة النظر في حجم ونوع الانتاج القومي بحيث ترتفع الأهمية النسبية للقطاع الصناعى بما يحقق الزيادة المطردة في حجم الدخل القومي ، وهو ما يحقق التنمية الاقتصادية .

والواقع أن التغير البنائى لا يقتصر على التغير فى البنى الاقتصادية الأخرى التي تساهم فى تحديد معدل النمو المطلوب ومثالها تطوير استخدام الموارد الطبيعية والعمل على توفير كمية رؤوس الأموال والاهتمام بأساليب الانتاج ذاتها ويمتصر المسألة ثم أن أحداث التغير البنائى يتضمن بجانب ذلك العديد من العوامل الاجتماعية والنفسية والسياسية والتنظيمية .

ومن العوامل غير الاقتصادية التي تستدعي أحداث تغير بنائى فيها المعطال التنظيمية وفى مقدمة العوامل الزاجية التغير نظام الملكية مثلاً . فقد لا يتلاءم مع متطلبات التنمية أن تكون الملكية متركزة فى يد فئة غير منتجة أو فى طبقة رأسمالية مستغلة . الأمر الذى يستدعي إعادة النظر فى نظام الملكية لأحداث التغير المطلوب . كذلك بالنسبة للعوامل السياسية يمتين أحداث تغيرات خاصة بنظام الحكم والإدارة - والهيئات التنظيمية فى الداخل . وتساهم القيم الثقافية والتقاليد والعادات والاتجاهات الفكرية فى التأثير على التغيرات الكلية التي تعدد النمو الاقتصادي بوجه عام .

وبناء على ذلك لا يمكن اعتبار عملية التنمية عملية اقتصادية وأنما هي مزيج من تغيرات بنيانية اقتصادية اجتماعية وثقافية وغيرها .

وإذا كانت التنمية الاقتصادية تتطلب هذا التغير البنائى كأساس لعلاج التخلف الاقتصادي ، يكون من الضروري البحث فى ماهية هذا التغير .

والتغير المطلوب قد يكون تغيراً (كميًا) أو تغيراً (نوعيًا) أو كلاهما فى وقت واحد ، ذلك أن التغير فى البنى الاقتصادية مهما كان مستواه يستتبعه أحداث تغير اجتماعي وثقافي وحضاري ... الخ .

ثم أن العوامل التي تحدد مستوى النمو الاقتصادي قد تتوقف إلى حد كبير على عوامل غير اقتصادية . فإذا قلنا مثلاً أن مستوى النمو الاقتصادي يتوقف على حجم ونوعية عناصر الانتاج كالطبيعة والعمل ورأس المال

والواجب الفنية والتنظيم ، فان هذه العوامل بمثابة كوافر كفايتها في المشاركة في النمو على عوامل اجتماعية ، وسياسية وسيكولوجية ، وثقافية . الخ . وهذه العوامل الأخيرة بدورها تحتاج الى تمهيد المجال لها حتى تبرز هما يتلاءم مع التغير المطلوب وعلى مستواه .

ولكن من ناحية أخرى لا يمكن تجميع كل المتغيرات البنائية في سلة واحدة إذ أن من طبيعة هذه المتغيرات واختلاف مداها وقايلتها من بلد لآخر لاختلاف الظروف المحيطة بكل بلد - كما أسلفنا - وفي مقدمة ذلك حجم ونوع الموارد الاقتصادية المتاحة ، والاتجاه الرئيسي في النظام الاقتصادي ، وفلسفة السياسة القائمة ، ثم طبيعة المرحلة التي يمر بها كل بلد يجعل سياسات التنمية في ذاتها مختلفة .

ولعل ذلك يعطى تفسيراً لاختلاف طبيعة التغيرات البنائية التي واجهتها الاقتصاديات الاشتراكية كالاتحاد السوفيتي ، والتغيرات التي عرفتتها الاقتصاديات الرأسمالية الحرة . هذا للتكليف الذي يوجب أساساً الى اعتماد الأولى على التخطيط المركزي المباشر . واعتماد الثانية على قوى السوق وحرية النشاط الاقتصادي ، ومبدأ التجربة والخطأ .

ولعل ذلك يعطى تفسيراً واضحاً لاختلاف طبيعة التغير البنائي الذي يحدث في مجموعة الدول الآخذة في النمو وبين طائفتي الدول المنتجة والمصدرة للنفط . والثانية التي لا تتمتع بهذه الظروف .

فالتغير البنائي الحادث في الدول الهنوية يأتي أساساً من حصيلة قطاع التجارة الخارجية التي تمارس قيادة التنمية . أما الثانية فالتغير بها قد يعتمد على أحداث تطور سريع في القطاع الصناعي حتى ترتفع أهميته النسبية على باقي القطاعات حيث تقوم صناعة واحدة أو صناعات محدودة بالذات لقطاع قائد لتحقيق النمو وهذا ما حدث في (مصر) مثلاً أثناء تنفيذها لبرامجها الائتمانية اعتماداً على القطاع الصناعي .

فإذا ما تأملنا نوعية البنائين الاقتصادي نفسه ، على مستوى الدول ، يتضح أن تركيب ذات البنائين يختلف في البلاد المتقدمة عنه في البلاد المختلفة . ففي هذه الأخيرة تنخفض نسبة الناتج الكلي لرأس المال ، ونسبة الانبعاث والاستثمار الى حجم الناتج القومي الإجمالي ، على حين ترتفع نسبة الناتج الزراعي للناتج القومي وترتفع نسبة الصالحين الزراعي بالنسبة لرأس المال القومي أو بالنسبة رأس المال المستثمر في قطاع النفترول إلى رأس المال القومي .

كذلك من التغيرات البنائية الهامة في البلاد المتخلفة ما نلاحظه من ارتفاع نسبة ما تمثله التجارة الخارجية الى الدخل القومي ، وارتفاع نسبة حصة صادرات المواد الأولية الى الحصة الكلية للمصادر .

وعلى أية حال فمن المهم ان نذكر ان مقومات البنيان الاقتصادي نفسه يصاند بعضها البعض في العمل على بقاء حالة التخلف او لزيادة حدتها . ومن ذلك ان ارتفاع نسبة العاملين في الزراعة في مصر في هذه الفترة مثلا الى اجمالي القوة العاملة كان من شأنه زيادة مشكلة البطالة المقلقة حدة ، وان انخفاض الانفاق القومي بالنسبة للدخل القومي عمل على انخفاض معدل الرفاهية نتيجة تراجع حجم الاستثمارات وهكذا .

ونتيجة لكل ما تقدم يتضح ان سعى البلاد المتخلفة للنمو يختلف عن سعي البلاد المتقدمة فيه ، لان نمو الأول يحتاج الى تحريك جذري وسريع ويستمر في البنيان الاقتصادي حينما النمو في الثانية لا يحتاج الى أكثر من توجيه طفيف في بعض التوزيع المؤثرة على النمو الاقتصادي .

ولما لم يمسب تشكل العلاقات الثلاثة بالتصنيفات النمو Economic Growth من تلك الخاصة بالتصنيفات للتنمية Economic Development على الاقل بالنسبة لهذه الفترة الدقيقة التي اوضحناها .

فاذا انتقلنا بعد ذلك الى التوسع في مفهوم « التغير البنائي » من الناحية التطبيقية يمكن ان نحدد على مستوى القطاعات الانتاجية كيف يحدث هذا التغير .

في قطاع الزراعة مثلا يكون التغير البنائي اللازم للتنمية السليمة هو تغيير نمط الانتاج الزراعي التقليدي (الانتاج لغرض الاستهلاك او لتغلب الاكتفاء الذاتي) بحيث يتمول الى (الانتاج لغرض المبادلة) داخليا وخارجيا اي للتصدير . وقد لا تكون البلد على هذه الدرجة الشديدة من التخلف بحيث لا يحتاج تغيير بنيانها الزراعي الى أكثر من تحويله من (الانتاج الزراعي المنهد للتصدير والتسويق الخارجي) الى (الانتاج الذي يذهب الجزء الأكبر منه الى عمليات انتاجية في الداخل) . ويصدق هذا القول على كل من الدول المنتجة والمصدرة للمعادن كالبترول والبلاد الزراعية .

وفي قطاع الصناعة قد يمثل التغير البنائي في اثناء عملية التنمية عدة معاملات هامة كارتفاع نسبة رأس المال المستثمر في الصناعة الى رأس المال القومي ، وارتفاع نسبة العمالة ، وارتفاع نسبة الفنيين الى مجموع العاملين . كذلك من دلائل التغير البنائي الانتقال من استعمال القوى البشرية

والحيوانية التي تستعمل الآلات • ويكون التغير إلى أحسن بقدر ارتفاع نسبة (الميكلة المتنامية) إلى مجموع الآلات المستخدمة كأن تبدأ البلاد في التوسع في استخدام التكنولوجيا الحديثة في مجال الإلكترونيات والنرة ... الخ •

ومن المؤشرات الشهيرة في هذا المجال انتقال البلد من الصناعة الخفيفة إلى الصناعة الثقيلة أو إلى صناعات كثيفة رأس المال • وإن كان المؤشر في وأينا ليس قاطع الدلالة في الوصول بالبلد إلى مرحلة النمو فقد يظل البلد معتمدا إلى حد كبير على الصناعات الخفيفة ويحقق إنجازات انمائية قدر تبيين في بعض تجارب التنمية أن لارتفاع البلد نحو الصناعة الثقيلة أو كثيفة رأس المال قد يكون مذكرا مما يجب ولا يتناسب قدراتها ومواردها فتواجه البلد مشكلات متعلقة بالتوزيع والبن الانتاجي اللازم ودروس الاموال المطلوبة فضلا عن التوفير في اليد العاملة التي قد تكون وبيرة لديها من الأصل مما يثير توجعات من البطالة •

ولهذا ربما كان لاعتماد (اليابان) على الصناعات الخفيفة والتوسع في النشاط العمالي أثر كبير في الاسراع بالنمو الاقتصادي بها لتوفر اليد العاملة الرخيصة ، وقوتها الفائقة على فتح أسواق لتصريف انتاجها **الفرخيس** •

ومن المفردات ذات الوزن في عملية التنمية ارتفاع الأهمية النسبية لقطاع الخدمات ، خاصة في المراحل الحيوية **الانتقال** والوصلات ، والتعليم ، وخدمات السياحة ، والكسوف ... الخ •

وقد **أفردنا** حالا إلى التغير الذي يحدث في قطاع التجارة الخارجية ويعتبر مؤشرا على انطلاق البلد في مجال النمو ، ألا وهو تنوع صادراتها وانخفاض حصة الصادرات من مواردها الأولية لاستثمار قطاع الصناعة بجزء منها كمادة أولية أو كثافة محركه ويستتبع ذلك بداية تنوع الأسواق ، والالتجاء إلى أسواق مشتركة والتوسع في الاتفاقيات التجارية الخاصة بالتصدير ... الخ •

وأخيرا فإن التغير في البنيان الاقتصادي يرتبط بالتغير في البنيان الاجتماعي والحضاري بالبلد ، ولذلك لا يقتصر اليوم لفظ التنمية على (الناحية الاقتصادية) فحسب وإنما هي عملية شاملة وعامة لجميع جوانب الحياة تدعم بعضها بعضا • ويفضل الكثيرون إطلاق لفظ للتنمية الاقتصادية والاجتماعية أو للتنمية الشاملة •

هذا من ناحية ، ومن ناحية أخرى لابد وأن يكون كل صورة من صور
التغير - وعلى أي مسئولية - بعض المشاكل والعقبات على أنه يمكن أن
تقول بقدر قوة التغير البنائي وحيثية ، بقدر ما تكون المشاكل أكثر حدة
تشبها .

ولا شك أن الحصر الوافي لكل هذه المشاكل لا يحيط به مؤلف واحد
فضلا عن كونه مؤلف في الاقتصاد .

ومنذ أكثر من مائة وخمسون عاما نشر (مالتس) في كتابه عبارة هامة:
« ما من موضوع في علم الاقتصاد أجرب وأهم ، وأدعى إلى ايمان النظر من
ذلك الذي يدرس الأسباب العلمية التي تحقق نمو الثروة في مختلف الدول ،
أو توقف نموها نهائيا ، أو تسمح لها بالنمو البطيء في الوقت الذي تستمر
قوة الإنتاج على حالها دون أن تتراجع ، أو على الأقل تستمر هذه القوة
الإنتاجية على كفاءة تسمح باستمرار الإنتاج والسكان » ...

ونضيف إلى ما تقدم أن التغيرات التي تحدث في داخل الاقتصاد قد
تأتي دفعة واحدة ، أما تغير في النظام السياسي أو الذهني أو بقرار من
الدولة . وهي أن أتت على هذا النحو فهي متفاوتة الدرجة ، ومتفاوتة التأثير .
وما دامت التنمية الاقتصادية تتفاوت من بلد لآخر الأمر الذي يكون راجعا في
أغلب الأحوال لاختلاف درجة التغير الذي يطرا على البنين الداخلي في
شمار عملية التنمية فإن السياسات الاقتصادية بدورها لابد وأن تختلف وتتفاوت .

وبمع ذلك وعلى الرغبي من أن تغيرات البنين الاقتصادي تختلف من بلد
لآخر . فإن متابعة الامداد الأساسية للتغير البنائي وضع أمامنا مشكلة هامة
تتعلق بأولويات التغير . فمثلا هل يتركز النمو الاقتصادي في الزراعة أم في
الصناعة ؟ وما هو العمل الملائم لكل من القطاعين ؟ وعلى أي صورة
يتغير البنين الصناعي خلال عملية التنمية . وبأي صورة يمكن إحداث
تطوير في قطاع الزراعة ؟ وإذا أمكن الارتكاز على قطاع للتجارة الخارجية
لأحداث تغير كامل فما هي السياسات الواجبة في تحويل مكونات هذا
القطاع ؟ ...

من الواضح أنه إذا كانت مسؤولية التنمية الاقتصادية في يد الأفراد
فإن النمو الاقتصادي يتم في ظل قوى السوق ، وبالتالي تصبح الأمثلة
السابقة متعلقة بكل ما يرتبط بقوى الطلب والعرض وميكانيكية الاستثمار ،
لأن الليتبية الاقتصادية تتم عن طريق التجربة والخطأ . وتبين مما سبق أن
البلاد المختلفة قد وجدت من سبلها أن تتخلص من هذا الأسلوب بأسلوب
التخطيط الاقتصادي وحيثية تدخل الدولة واتخاذها دورا إيجابيا .

وإذ لك بدأت البلاد المتخلفة في دراسة التغير البنائي الذي تتولاه
النولة ويمقتضاه لا يقرض الاقتصاد القومي - في ظل التجربة والخطا -
للاختناقات والاختلال - ومن الضروري في هذا المجال أن نؤكد أن التغير
البنائي ليس مجرد أحداث تغير دون قصد محدود ، وإنما هو تغير يتولد
عنه القدرة على التغير بامتداد ، في الاتجاه الصحيح ، الذي يرتفع بالاقتصاد
القومي الى مستوى أعلى من مستواه العالي .

إن القضاء على التخلف الاقتصادي يستلزم حشد جميع موارد البلد
المادية والبشرية والفنية ، كما يتطلب اختبار أفضل الوسائل للتغلب على تلك
الخصائص التي تحيط بالاقتصاديات الفقيرة ، والواقع أن خصائص التخلف
هي بذاتها عقبات التنمية ، وإذ لك فإن أغلب حلول التخلف تكون نابعة من
طبيعة المشاكل التي تواجه تلك البلاد .

بمعنى أنه إذا كان التخلف الاقتصادي ظاهرة بنيانية فإن علاج هذا
التخلف يتعين أن يكون ذا طابع بنياني أيضا . وإذا كانت خصائص التخلف
وهيئات النمو معروفة سلفا ، إلا أن لتخاذ السياسة المناسبة لمعالجها
أو القضاء عليها هو أحد الأركان الرئيسية في التمهيد بالتنمية الاقتصادية .
وبغرض حسن تقدير القائمين على التنمية لأبعاد وخصائص التخلف الموجودة
بقدر ما تكون نفة السياسة ونجاح التنفيذ التام .

ولا يخفى أن أحداث التغير في البنيان الداخلي يستدعي إعادة النظر
في جميع النسب والعلاقات الموجودة في داخل الاقتصاد . إلا أن المشكلة
الأساسية هي نقطة البداية ، ومن أين يبدأ للتنمية عملياتها في تغير هذا البنيان
وبأي أسلوب ؟

وهنا تبرز أهمية البحث عن الفلسفة الفكرية التي تتبناها الدولة ، فهل
تسلك في سبيل التنمية الاقتصادية أسلوب الرأسمالية الحرة أم الأسلوب
الاشتراكي باختلاف درجاته ؟

وإذا اختارت أسلوبا من هذه الأساليب فأي قطاع يقود التقدم هل هو
الزراعة أم الصناعة ، أم هما معا ، وإذا بدأت بالقطاع الزراعي فهل هناك
مجال للانتقال الى قطاع التجارة الخارجية وأحداث نوع من التكامل بينهما
باعتبار الاقتصاد المتخلف من البلاد المنتجة والمصدرة للمحصول الواحد
أم يركز التغير البنائي على المجال المحلي فقط .

وإذا اختارت البدء بالتصنيع في أي المجالات تبدأ . هل بصناعة ثقيلة
تدفع معدل النمو الى أعلى أم بصناعة خفيفة تتحقق اكتفاء ذاتيا وتخفف

الضغط على ميزان المدفوعات • وإذا كان الاختيار قد وقع على القطاع الصناعي ككل ، فهل من الأفضل تقيمه درجة درجة أم أن استخدم الدفعة القوية يعتبر حلاً لكثير من المشاكل •

وإذا حينت الدولة أسلوب الدفعة القوية هل تأخذ بأسلوب النمو المتوازن بمعنى انماء جميع القطاعات دفعة واحدة في وقت متقارب أم تفضل أسلوب النمو غير المتوازن حيث يقود قطاع أو صناعة باقي القطاعات أو الصناعات الى مجال التقدم ؟

إن هذه المشاكل وغيرها يتعين أن تكون موضع الاعتبار عند البدء في إعداد السياسة التي يتعين على البلاد المتخلفة اتباعها • والواقع أن تناول كل هذه النقاط يستلزم ليس فقط مجرد الإجابة عليها نظرياً ، وإنما يستلزم أن تتدخل الدولة بوضع الخطوط العريضة للسياسة الائتمانية الواجبة الاتباع كما يستلزم منها أيضاً أن تأخذ زمام المبادرة الائتمانية بيدها حتى تتحدد بواسطة الدولة الحدود الزمنية والمالية لعملية التنمية • ولا يتحقق ذلك إلا بقيام الدولة بدفع الاقتصاد دفعات أولية في ظل استراتيجية متكاملة يقرب عليها مواجهة المشكلات الأساسية بواقع وفاقية والعمل على رسم السياسات المناسبة لها •

المبحث الثاني

الدفعة القوية او القوي في

التممية

سبق أن ذكرنا أن التحول البنائي للاقتصاديات المتخلفة لا يمكن أن يتم عن طريق حقن الاقتصاد بدفعة قوية من الاستثمار طبقا لاستراتيجية معينة .

فكرة الدفعة القوية جزء أساسي من الفكر الاقتصادي في موضوع التنمية الاقتصادية ويتلخص في أن عملية التنمية الاقتصادية لا يمكن أن تتم عن طريق حقن الاقتصاد بدفعات بسيطة من الاستثمار ، وذلك لأن طبيعة هذه الاقتصاديات تعكس صورة من الركود والحلقات المفرغة والخصائص البنائية التي يتميز بها تحقيق النمو درجة درجة ، وبالتالي يستلزم نجاح عملية التنمية أن تبدأ بدفعة قوية تضع الاقتصاد على طريق النمو الذي يغذي نفسه بنفسه . أي أن عملية التنمية تحتاج في مراحلها الأولى إلى بذل حد من الجهد ينقل الاقتصاد من المستوى المنخفض إلى المستوى المرتفع نسبيا ، ثم عن طريق هذا المستوى الأخير ، يمكن للاقتصاد أن يأخذ قوى دافعة تجعله ينمو بطريقة منتظمة ومضطربة تعتمد على قواه الذاتية .

فكرة الدفعة القوية ليست حديثة في الفكر الاقتصادي ، فهي ترجع إلى كتابات التقليديين وبالأذات (جون ستوارت ميل) الذي يعتبر رائد فكرة الدفعة القوية تبريرا قويا لأهميتها في تصويره الرمزى . أنه « عندما يكون الدفعة القوية تبريرا قويا لأهميتها في تصويره الرمزى : أنه « عندما يكون لا تنمض عن مجرد آثار ضئيلة ، وإنما هي لا تنمض عن أي شيء إطلاقا » .

وقد تبني الفكرة بعد « ميل » ، « روزنشتين رودان » (١) الذي اشترط لتحقيق النمو المطرد القيام بعدد أدنى من الاستثمار ، لنقل صهرى أن لم يكن شرطاً كافياً لنجاح التنمية . فالتممية في نظره إذا كانت على أساس تدريجي وخطة خطوة لن تأتي بنتيجة ذات أثر . وبالتالي لابد من وجود حجم معين من الاستثمارات (حد أدنى) كقيل بنجاح العملية الانمائية .

ومؤدى ما تقدم أن البلاد المتخلفة ليست بالخيار ، بين النمو التدريجي البطيء ، والدفعة القوية ، ولكن بين الإقدام على التنمية الاقتصادية أو عدم الإقدام عليها على الإطلاق وبعبارة أخرى هي بالخيار بين التنمية الاقتصادية

أو استمرار الركود والتخلف . وكأنا مبدأ التدرج والتفافية خارج حدود المناقشة .

وينصرف مفهوم البقعة القوية الى ضرورة بدل حد اثنى من الجهد الانمائى حتى يقتضى للاقتصاد القومى الانطلاق فى مرحلة النمو الذاتى ، لا كان بلوغ حد اثنى من معدل النمو الاقتصادى يعد شرطاً ضرورياً لانطلاق الاقتصاد القومى فى مرحلة النمو الذاتى ، فان حجم البقعة القوية يتحد مع مقدار الاستثمار اللازم اجراؤه ويانظم لتحقيق الحد الأدنى من معدل النمو الاقتصادى .

وقد ذهب (روستو) الى تحديد المستوى اللازم للاستثمار فى البلاد المتخلفة فى مرحلة الانطلاق بـ ١٠٪ الى ١٢.٥٪ من الناتج القومى الصافى وقد تم هذا التحديد على اساس افتراضه ان معدل الدخل الفردى يقتضى ان يتزايد بنسبة ٢٪ سنوياً ، وان معامل رأس المال / الدخل ٢.٥ وان معدل زيادة السكان حوالى ١٪ سنوياً .

ويلاحظ على هذا التقدير انه حدد معدل الزيادة فى الدخل الحقيقي المطلوب ٢٪ وهى نسبة منخفضة عن منجزات كثير من البلاد المتخلفة حالياً وافترضها للطموح اللازم . ثم ان القول يتزايد السكان بمعدل ١ : ١.٥٪ هو اقل من الحقيقة بكثير ، حيث يقراء معدل تزايد السكان فى البلاد المتخلفة ٢.٥٪ : ٣٪ سنوياً .

اما ارقام معامل رأس المال/الدخل فلا بأس من الاخذ بها نظرا لعدم وجود دراسة دقيقة لارقام المعامل فى البلاد المتخلفة رغم ان طبيعة البنیان الاقتصادى قد تمنى احيانا بعض المؤشرات التى تساعد فى تحديد المعامل على وجه تقريبي .

فى المراحل الاولى للنمو الاقتصادى توجد قوتين مؤثرتين فى حجم رأس المال بالنسبة للانتاج . فهناك من ناحية المتطلبات الضخمة لرأس المال الاجتماعى الثابت لمواجهة احتياجات البلد من خدمات النقل والتعليم والقوى الحركية الخ . ونظرا لطول المدة التى تستغرقها هذه المشروعات حتى يبدأ الاستثمار فى توليد الكاسب ، فان معامل رأس المال / الدخل فى المدى القصير يكون مرتفعاً .

ومن ناحية اخرى فان تأخر تطبيق الاساليب الفنية فى المجتمع المتخلف على الموارد الطبيعية قد يكون من شأنه ان يبدأ معامل رأس المال /

الدخل في التراجع ، إلا ان الاتجاه الغالب هو ارتفاعه في مراحل التنمية المبكرة بحيث يتراوح بين ٢ر٥ و ٣ كمقياس تقريبي في مختلف القطاعات .

ومعنى ذلك ان مرحلة الانطلاق في الاقتصاد المتخلف يتعين ان تكون مدعومة بمستوى استثمار منتج لا يقل عن ١٠٪ من الدخل القومي ، وأن يرتبط بنشأة قطاع أو أكثر من القطاعات الصناعية التي تسير بنسبة عالية من النمو أي ارتفاع الاهمية النسبية للقطاع الصناعي بأعطائه الجزء الأكبر من الدفعة القوية .

والصناعة هنا قد تتضمن تحويل بعض المنتجات الزراعية والمواد الأولية الى مواد مصنوعة مثل صناعة الفحم استراليا والارجنتين والخشب في السويد ، ومنتجات الالبان في هولندا .

• ويشترط في هذا القطاع الصناعي امران .

١) ان يؤدي الى توفر المستلزمات الكافية لنمو وقيام قطاعات اخرى في الاقتصاد .

ب) ان يؤدي قيامه الى تحقيق وفورات خارجية ذات شكل صناعي . ومن الضروري أن نضيف ان ذلك يجب ان يتم في اطار سياسى موجه اجتماعي، يستغل حوافز التوسع الموجودة في القطاع الحديث ، ويستفيد من الوفورات الخارجية المترتبة على بدء مرحلة الانطلاق ويعطي الانطلاق نفسه الاستمرار والثبات . ولاشك ان تحقيق ذلك يستدعي من جهة اخرى توفر مقدرة عالية لتعبئة الموارد المحلية والاجنبية لرأس المال وهو ما سنتناوله في الجزء الخاص بتمويل التنمية .

ومن الجدير بالذكر ان بعض انطلاقات التنمية حققت درجات من النمو دون الاستعانة برأس المال الخارجى بدرجة رئيسية مثلما حدث في انجلترا واليابان ، بينما قام رأس المال الاجنبى في بعض الانطلاقات الاخرى بالدور الرئيسى في الانطلاق . مثلما حدث في الولايات المتحدة وكندا . ولكن هناك نوع ثالث من البلاد لم يعتمد على رأس المال الاجنبى في فترة الانطلاق فقط وإنما افترات طويلة بعدها مثل الارجنتين والكونغو وهى خلافات ترجع لطروف وامكانيات البلد المتخلف ومدى الاستجابة من العالم الخارجى بها لطلباته من رأس المال الاجنبى .

وقد يكون من المناسب ان نورد هنا بياننا يوضح مراحل الانطلاق في بعض الدول حسب تقدير روستو في مؤلفه :

مراحل الانطلاق للتنمية في بعض الدول

الدولة	مرحلة الانطلاق	الدولة	مرحلة الانطلاق
بريطانيا	١٨٠٢-١٧٨٢	روسيا	١٨٩٠-١٩١٤
فرنسا	١٨٢٠-١٨٦٠	كندا	١٨٩٦-١٩١٤
بلجيكا	١٨٢٢-١٨٦٠	الارجنتين	١٩٢٥
الولايات المتحدة	١٨٤٢-١٨٦٠	تركيا	١٩٢٧
المانيا	١٨٥٠-١٨٧٢	الهند	١٩٥٢
السويد	١٨٦٨-١٨٩٠	الصين	١٩٥٢
اليابان	١٨٧٨-١٩٠٠	(ج م ع) (١)	١٩٥٩

ولنا بعض الملاحظات على تقديرات روستو السابقة :

أولاً : يلاحظ ان فترة الانطلاق غالباً ما تبدأ بظهور قوة معينة تدفع الاقتصاد الى الامام ، وقد تكون هذه القوة ثروة سياسية تؤثر بطريق مباشر في موازين القوى الاجتماعية ، في طبيعة المنظمات الاقتصادية ، وتوزيع الدخل القومي ، وهيكل الاستثمار المساند ، وهذا ما حدث بالفعل في جمهورية مصر العربية منذ عام ١٩٥٢م حتى بدء الخطة سنة ١٩٥٩ والذي ما زال ينتج اثاره حتى الآن ، حتى انه يصبح تحديد انطلاقة التنمية في مصر ببدء التخطيط الاقتصادي عام ١٩٥٩ وان اختلفت وجهات النظر في وقتئذ تاريخ محدد لانطلاق الاقتصاد المصري ويرى البعض انه بدأ بسياسة الانفتاح الاقتصادي الاخير .

ونلاحظ ان تحديد (١٩٥٩) ببدء مرحلة الانطلاق للتنمية في جمهورية مصر العربية كان لاسباب متعددة في مقدمتها انه في عام ١٩٥٩ بدأ تنفيذ الخطة الخمسية الاولى للتنمية الاقتصادية . وان ما سبق ذلك لا يتعدى حدود البرامج أو الخطط الجزئية التي لم تقوى على احداث التغير البنياني الشامل . بحيث يمكن اعتبار الفترة من ١٩٥٧ - ١٩٥٩ مرحلة اعتداد بالانطلاق . والدليل على ذلك ان معدلات النمو الاقتصادي في هذه الفترة لم تتميز كثيراً عما كان موجوداً قبل عام ١٩٥٢ فضلاً عن ان التمتع في هذه الفترة لم يكن الا نوعاً من البرامج الصناعية (مشروع السنوات الخمس) أو برامج الخدمات لا ترقى الى مستوى التخطيط الاقتصادي الشامل .

(١) هذا التحديد من حسابات المؤلفة .

الا انه من الضروري الإشارة الى حدوث تراجع في هذه الانطلاقة في فترة انقطاع التخطيط منذ ١٩٦٧ حتى سنة ١٩٧٤ وأن اتخذ الاقتصاد المصري مجالا جديدا بعد ذلك .

ثانيا : وقد لا تكون الثورة السياسية هي الدافع الوحيد للانطلاق الاقتصادي، فقد يمثل الانطلاق في ثورة تكنولوجية تستخدم الآلات والمعدات على مستوى مرتفع . مثل ما حدث في إنجلترا على اثر الثورة الصناعية وتغير هيكل الانتاج . وقد اكتسبتها هذه الميزة الفنية حتى السبق على باقي الدول . فبدأ الانطلاق بها ١٧٨٢ - ١٨٠٢ على حين تأخرت الانطلاق في الولايات المتحدة الى ١٨٤٧ - ١٨٩٠ كما هو موضح بالجدول السابق وحسب تقديرات روستو .

قد تكون التكنولوجيا المساهمة في الانطلاق مستوردة من الخارج بحيث تساهم في احداث موجات من التوسع الصناعي السريع مثلما حدث في اليابان بعد ١٨٩٠ وحتى ١٩١٤ بدء الحرب العالمية الاولى .

ثالثا : وقد يكون الدافع للانطلاق غير هذا وذلك . فقد يتمثل في ظروف دولية مؤاتية كفتح اسواق جديدة تستوعب انتاج البلد بحيث تساهم محاصيل المصادرات وغزارتها في احداث الانطلاق بفعلة قوية في داخل الاقتصاد القومي .

ومثال ذلك الانطلاق الذي حدث في السويد على اثر فتح اسواق إنجلترا وفرنسا لأخشابها . وكالاتللاق الذي حدث في الكويت والسعودية وباقي الدول البترولية في الشرق على اثر اكتشاف البترول اذا انقلبت هذه المجتمعات نتيجة اكتشاف البترول من مرحلة الزراعة والرعي الى مرحلة تجهيز المادة الاولى واعدادها للتصدير وهو ما رتب اثارا متعددة في طبيعة الاقتصاد وحجم الدخل ومتوسط نصيب الفرد منه ، وفتح المجال امامها بعد ذلك ، وبما حققته من فوائض وعوائد من قطاع التجارة الخارجية لاهامة خطط انمائية طموحة جارى تنفيذها .

ومعنى ذلك أن على الاقتصاد التخلف ان يسلك سبيل الانطلاق نحو التنمية ليتخطى من حالة الركود والمكون السيطرة عليه ، وان هذا الانطلاق يستدعي تغييرا في البنيان الداخلي يتضمن بذل جهد من الاتساء في المحلل الاستثماري اللازم لاطراد النمو والتقدم . هذا الانطلاق قد يحدث نتيجة ظروف داخلية تلقائية او لظروف دولية تساهم في احداثه .

وأخيرا نشير الى ان هذا الانطلاق قد يتم بشغل الدولة في الشؤون

الاقتصادية تسخلا من شأنه أن يدفع تيار التنمية قفعا الى الامام وهذا ما يقصده من أسلوب الدفعة القوية . وقد يتم الانطلاق بواسطة مجرد رقابات من الدولة على قطاعات معينة ، بحيث يترك لقوى السوق تحقيق الانطلاق المطلوب .

وكما سبق أن اوضحنا ان ظروف البلاد المختلفة تعتم تدخل الدولة ببفعة قوية فان ذلك يرجع الى التنمية الاقتصادية ليست عملية يسيرة ، وان تركها للقوى التلقائية لا يتناسب مع الهدف المطلوب فنقل مجتمع متخلف من مستوى معيشى منخفض الى مستوى أعلى عملية تتطلب تغييرا جذريا شاملا وتعين مساندته بالقوى الامكانيات ، سواء كانت هذه الامكانيات تنظيمية أو خبرة ، أم رؤوس اموال ، وان يتم ذلك داخل اطار تخطيطي واضح يستهدف استخدام هذه الامكانيات بدرجة تدفع الاقتصاد دفعة قوية تزيل رواسب الركود والتخلف . ولا يقدر على تحقيق ذلك في ظل الظروف الراهنة في البلاد المتخلفة الا سلطة اقوى من سلطة المنتجين الافراد . (وهي الدولة) .

وبما ان فكرة الدفعة القوية تبدو مخالفة تماما لفكرة التطور التدريجي الذى آمن به التقليديون عن طريق السوق والصوافز الخاصة فط هي الاسباب التى تدعو لتفضيل أسلوب الدفعة القوية لاهداف التنمية الاقتصادية على أسلوب النمو التلقائى أو التدريجى ؟

مميزات استخدام الدفعة القوية فى التنمية :

ترجع مميزات استخدام الدفعة القوية الى نوعين من الاسباب :

الاول : فكرة الوفورات الخارجية وعدم القابلية للتجزئة .

الثانى : الانفجار السكانى .

عدم قابلية الاستثمارات للتجزئة :

يقصد بعدم القابلية للتجزئة ان هناك بعض المشروعات الاساسية : او الاستثمارات التى لها طبيعة خاصة تستدعى اقامتها مرة واحدة ، ويتعذر تجزئتها اقامتها على فترات زمنية . وهذا النوع من المشروعات يتميز بانه يساهم فى بناء القاعدة الاساسية للتنمية ، فهو ضرورى لها وحيوى لاستمرارها .

ولتوضيح المفهوم اكثر نرى ان عملية التنمية الاقتصادية قد تحقق ازياح في بعض الاستثمارات دون البعض الاخر ، ويرتبط على ذلك ان

المستثمر الفردي تحت دولف (الريح) ينصرف عن الاستثمارات التي لا تحقق عائدا مبرريا يصرف النظر عن طبيعة هذه الاستثمارات ودرجة اهميتها مما يضطر الدولة لإقامة هذه الاستثمارات بصرف النظر عن الربحية ^(١) ان هذا النوع من الاستثمار غالبا ما يحقق وفورات خارجية يمتد اثرها الى باقى المشروعات والصناعات ، كوفورات التركيز والتوطن والتكنولوجيا . الخ .

وهذه الوفورات تتحقق نتيجة عدم قابلية دالة العرض أو الانتاج التجزئة بمعنى ان طبيعة بعض المشروعات لا تقبل التجزئة في انشائها . فهي اما ان توجد أو لا توجد على الاطلاق .

وهناك ثلاثة انواع من عدم القابلية للتجزئة ، الاول ما ذكرنا حالا ويطلق عليه - عدم قابلية عرض الانتاج للتجزئة ويتعلق بالمشروعات ذاتها والثاني هو - عدم قابلية الطلب للتجزئة (تكامل الطلب) . والثالث هو عدم قابلية عرض الانفاخ للتجزئة . ونتناول هنا كل نوع على حده .

اولا : عدم قابلية دالة العرض أو الانتاج للتجزئة :

توجد بعض المشروعات اللازمة للتنمية . وتتميز بعدم قابليتها للتجزئة بمعنى انها تستلزم انشاءها مرة واحدة . ومن امثلتها مشروعات رأس المال الاجتماعي الثابت المتمثل في المباني والمنشآت والمرافق الكبرى وبعض الصناعات الاساسية كصناعة الحديد والصلب والبتروكيماويات . فهي فضلا عن ان انشاءها يمثل قاعدة اساسية لما يلحقها من المشروعات فانها تتميز بكبر الحجم وضخامة النفقات - وهي على نوعين :

النوع الاول : المشروعات التي تستلزم حجما هائلا من الاستثمار والبرا ملازيدا من رؤوس الاموال بحيث ان الحجم الامثل لها لا بد وان يكون مرتفعا ، فلو انشئ المشروع في مستوى اقل من هذا الحجم لما تحقق القدر المنتظر من المنافع أو الارباح . ومن الواضح ان مثل هذه المشروعات تحتاج لرؤسة قوية وبامكانيات الدولة الواسعة التي قد يعجز القطاع الخاص عن مواجهتها . وتسمى هذه المشروعات بالمشروعات الاستراتيجية لما لها من اهمية قصوى في عملية التنمية .

ومن امثلتها في مصر مشروعات السد العالي ومحطات الكهرباء ومصانع البتروكيماويات ^(١) والحديد والصلب واستصلاح الاراضى الخ .

النوع الثاني: مشروعات لا تحقق أقصى منفعة إلا إذا أقيمت بجانب مشروعات أخرى ، إذا أن عدم القابلية في بعض المشروعات للتجزئة ليست راجعة الى انها تحتاج الى استثمارات ضخمة فمسيب ، وانما المشكلة ان المشروع قد يحتاج بجانبه الى عديد من المشروعات تشكل نوعا من التكامل الصناعي .

الواقع ان لنا ملاحظة على هذا النوع من الاستثمارات هي ان البلاد المتخلفة تتميز غالبا بسوق داخلي ضيق قد لا يحتمل عددا كبيرا من المشروعات التي تستلزم استثمارات ضخمة للوصول للحجم الأمثل حيث يصبح من العجاجة التوسع في انشائها دون دراسة مسبقة لحجم السوق ولامكانيات التصدير للخارج .

وينشاء على ذلك فان البعثة القوية قد تجد مجالها اكثر في البلاد المتخلفة في النوع الثاني من هذه المشروعات (التكاملة) فضعف الجهاز الانتاجي وامكانيات التمويل القاصرة عن مواجهة احتياجات المشروعات الكبرى في اوائل مراحل التنمية يجعل من الضروري الجذر من التوسع فيها على الاقل في مراحل التنمية الاولى . وان كان ذلك لا يعني انها كتامة علمة فقد يبين ان بعض الدول الاخفة في النمو (كالدول البترولية) قد بدأت بهذا النوع من الاستثمارات وعلى نطاق واسع . الا ان هذه الحقيقة تستلزم ان رصيد ضخ من رؤوس الاموال المتوفرة لديها .

وتعتبر اهم المشروعات التي تستلزم الانتباه دفعة واحدة (مشروعات رأس المال الاجتماعي) التي تساهم في تدعيم الاقتصاد القومي من ناحية ، وترتب على الامتصاص تطبيق وفورات للمشروعات الاخرى من ناحية اخرى . ومثالها مشروعات الطرق والكباري والكهرياء والري والتعليم والسود . ويتضح من دراسة اثر القامة هذه المشروعات بالاضافة الى ما تحققه الوفورات الخارجية انها تساهم بطريق غير مباشر في تحقيق انتاج متزايد في المشروعات الاخرى ، ومن الملاحظ ان معظم الاستثمارات في رأس المال الاجتماعي الثابت تتميز بارتفاع حجم الاستثمار مع انخفاض النفقة المتغيرة . كما تتميز بطول فترة الحضانة حتى تكتمل ، ولذلك يرتفع فيها معامل رأس المال / النخل ويقدر الحد الأدنى من هذه المشروعات لنفع الاقتصاد دفعة قوية بحوالى ٢٠٪ ، ٤٠٪ من جملة الاتفاق على مشروعات التنمية اى لابد من تخصيص حوالى ثلث الامكانيات لقيامها لتحقيق الانطلاق في مجال النمو الاقتصادى . وهو شرط على ما يبدو لا ينطبق الا على عدد محدود من البلاد لظروفها الخاصة .

ويرى (روزتشتاين رودان) ان تصور عدم القابلية للتجزئة في الاستثمار اراس المال الاجتماعى الثابت اربعة هي :

١ - عدم القابلية للتجزئة بالنسبة للمعرفة Age Indivisibility

ويقصد من ذلك ان هناك مشروعات تنشأ لتعمر مدة زمنية طويلة قد يصل الى اكثر من مائة عام . وان الحد الأدنى للمعمر بها يمتد لفترة طويلة هي في ذاتها شرط لا بد من توفره حتى يتوفر لها القدر المناسب من الكفاءة العالية High Efficiency وطول المدة والفرصة لتحسين الانتاج وتطويره . بمعنى ان طول فترة الانشاء تعطى المجال لتطوير وتحسين المشروع باستخدام احدث الطرق الفنية .

ب - عدم القابلية للتجزئة بالنسبة للزمن Time Indivisibility

ان انشاء بعض المشروعات او الصناعات يجب ان يتم قبل انشاء بعض الصناعات الانتاجية ، فانشاء مشروع السد العالي مثلا يتم قبل انشاء المشروعات التي تدار بالكهرباء . وقبل البدء في استصلاح الاراضي او تغيير نظام الري بها . والتوسع في الصناعات المعدنية والهندسية لا بد ان تكون مسبوقا باقامة صناعة الحديد والصلب مثلا وصناعة البتروكيماويات تسبقها صناعات بتروولية كبرى وهكذا اي طيعة المشروع ذاتها ترتبط بمشروعات سابقة عليها ومرتبطة بها .

ج - عدم القابلية للتجزئة لطول فترة الحضانة :

Infant indivisibility

وهو اعتبار - كما ذكرنا - يرجع لطول الفترة التي يستغرقها انشاء المشروع ، فمشروع السد العالي استلزم اكثر من عشر سنوات لاقامته بينما انشاء مصنع للمنسوجات لا يتجاوز العام وربما شهور . واقامة افران الحديد والصلب ومشروعات استصلاح الاراضي والتخلص من الاملاح في البفرة تحتاج الى زمن طويل وهذا ما يسمى بفترة الحضانة .

د - عدم القابلية للتجزئة لضرورة وجود حد أدنى من هذه الاستثمارات :

وهو شرط اساسي واضح لنجاح التنمية الاقتصادية حيث يستلزم البدء بالتنمية بعد ادنى لا يجوز البدء بمستوى اقل منه ، بمعنى ان هذا الحد هو المستوى الذي يضمن بدء الانطلاق الامثل ويؤونه يحدث اختلال او توقف

بالنسبة للمشروعات الأخرى ٠٠٠ أى لا تبدأ التنمية فى مجتمع من الصفر ، ولا من مستوى غاية فى التدنى وإنما لابد أن يكون هناك حد معقول تبدأ عنده وعند مستواه دفع الاقتصاد الى الأمام .

ونلخص من ذلك الى ملاحظات :

١ - أن لا يكتفى بضرورة قيام المشروعات الاستثمارية الضخمة بل يشترط لحسن الانتفاع بها أن يتوفر قدر من (التلازم الزمنى) بينها وبين بعضها . فلكى يمكن الاستفادة من مشروع كمشروع المد العالى كان لابد أن يتزامن معه مشروعات النقل ، المواصلات ، والإسكان والكهرباء ٠٠٠ كما يتزامن معه المشروعات التى تستفيد من إقامة المد العالى كمشروع إصلاح الأراضى والسماد ومحطات توليد الكهرباء وكل المشروعات - التى تستخدم الطاقة المحركة أو بعض المنتجات من المشروعات الأخرى .

٢ - يلاحظ أن إقامة هذا النوع من المشروعات غير القابلة للتجزئة يعتبر ضرورياً ولازماً لإقامة بعض المشروعات الصناعية . ويرجع ذلك الى أن مشروعات تدعيم هيكل الاقتصاد القومى لابد وأن تحقق للمشروعات الصناعية قدراً من الوفورات يعاينها على خفض تكلفة الإنتاج والارتفاع بمستوى كفاءتها الإنتاجية .

وينصرف مفهوم الوفورات الخارجية External Economics الى كل المزايا التى تعود على المشروع الصناعى نتيجة قيام مشروعات أخرى ، دون أن تدخل هذه المزايا فى حساب عائد الاستثمار فى المشروعات الأخيرة والواقع أن فكرة الوفورات الخارجية كوفورات التكامل والتركز والمصرفية والمستوى التكنولوجى فكرة ليست حديثة العهد ، وإنما تناولتها الدراسات الاقتصادية بالبحث منذ زمن بعيد ، وإن كنا نرى أن الاستفادة بمبدأ الوفورات الخارجية فى التنمية هو الذى جعل لها موقفاً حقيقياً جديراً بالاعتبار وسنرجع عرض موضوع الوفورات الخارجية للبحث الثالث فى تناولنا لاستراتيجية التنمية . ونعطى بعض الأمثلة التى ترجع ضرورة الاعتماد على المشروعات التى تحقق للاقتصاد وفورات خارجية على الوجه الآتى :

١ - نجاح البلد فى توفير معدل مرتفع من إنتاج البنزين وقود الديزل والطائرات مثلاً فى بلد منتج للبترول ، يستلزم أولاً إقامة مصفاة لتكرير البترول الخام ، ثم استخراج مواد الوقود وبعض المخلوقات التى يستفاد منها فى صناعة أخرى كإنتاج (الأسفلت) والمصناعات الكيماوية التى تدخل فى صناعات أخرى كالاسمدة والأدوية ٠٠٠ الخ .

(ب) ان تقدم الصناعة النسيجية في بلد منتج للقطن الخام لا بد وان يسبقه اقامة مصانع لحليج الاقطان والفزل بدرجاته المختلفة وهي تعطى في نفس الوقت ميزة نسبية لزراعة القطن حيث يتم تصريف التنمية الاكبر داخليا للمصانع . ثم ان اقامة مصانع النسيج على هذا الوجه سوف يهبط الاقتصاد قرحمة اقامة مصانع للصباغة والتجهيز وصناعة الملابس الجاهزة ... الخ . ويعمل على نشاط قطاع التصدير بكل المرافق العامة التي تتكامل مع نشاط التصدير وتمتد الى قطاع التخليص الجمركي والمصارف وغيرها

وخلاصة ما تقدم ان فكرة الوفورات الخارجية ترجع الى ظاهرة تكامل الانتاج *The Integration of production* وان مبررات هذا التكامل هي وجود مشروعات لا تقبل التجزئة لان طبيعتها تستلزم انشاءها دفعة قوية ، وجود مشروعات لا تحقق وفورات الا اذا اقيمت في نفس الوقت مع مشروعات تتكامل معها .

ثانيا : عدم قابلية الطلب للتجزئة : *Indivisibility of Demand*

تستند فكرة عدم قابلية الطلب للتجزئة (او تكامل الطلب) الى ما سبق ان اوضحنا من ان البلاد المتخلفة تتميز بضيق السوق ويضعف القوة الشرائية ، وان هذا الضعف يؤدي الى اتجاه الطلب الكلي في هذه البلاد الى منتجات القطاع الزراعي وخاصة الغذاء ، ولا كانت قدرة المشروعات الصناعية على تصريف انتاجها ترتبط الى حديد يمدى نمو القوة الشرائية وقدرتها على امتصاص الموجود من الانتاج ، اى ترتبط بحجم الطلب على منتجاتها ، فان العمل على حفز القوة الشرائية من شأنه ان يحولها للحصول على السلع الصناعية مما يعتبر عاملا هاما في التنمية ومن هنا تبرز اهمية ارتباط مشروعات التنمية لتحقيق مستوى مرتفع من الدخل الفردي - الذي هو اساس الطلب - ويمقتضى (قانون لنجل) يتم تكامل الطلب على النحو السابق .

وقد احتلت فكرة (تكامل الطلب) مكانا بارزا في كتابات الكثير من الاقتصاديين ، ومن ابرز من اخذ بها (نيركسه) و (رودان) في نظريتهما في النمو المتوازن .

ومن الضروري ان نشير الى ان ارتباط مبدأ (عدم قابلية الطلب للتجزئة) (بانخفاض القوة الشرائية اى يضيق السوق) هو الذي يؤكد زيادة المضاطر التي يتعرض لها المشروع الواحد والصناعة الواحدة

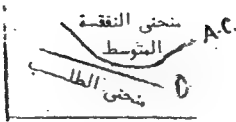
والاستثمارات القومية بوجه عام في البلاد المتخلفة حينما تبدأ في التوسع في صناعات لا يحتاجها السوق المحلي أو لا يستطيع امتصاصه . ولتوضيح الفكرة فنذكر ان قصور الطلب عن امتصاص الانتاج المحلي يمكن ان يعالج عن طريق التوسع في اقامة المشروعات واستخدام عناصر انتاج جديدة ومنها العمال وهذا من شأنه ان يوزع دخولا جديدة على هذه العناصر ومنها اجور العمال والموظفين واسعار الفائدة على القروض يولد طلبا جديدا لهذه الفئات يمتص منتجاتها .

وقد أوضح (ساي) ذلك في قانونه المشهور من ان (العرض يخلق الطلب المساوي له) فاذا سلمنا بهذا ، نجد ان أي مشروع منظورا اليه في ذاته . ومستقلا عن باقي المشروعات لا يستطيع ان يولد الطلب الكافي للاستيعاب كل انتاجه . ذلك لان السلع التي ينتجها مشروع معين - وليكن مشروع انتاج الملابس الجاهزة مثلا - لا يمثل وجها واحدا من أوجه الاتفاقي على حين انه اذا كان اقامة مصنع واحد لا يرتب الطلب الكافي ، فان اقامة عدد كبير من المصانع التي تنتج سلعا اخرى كالاغذية المحفوظة - الاحذية ، التليفزيون - الصناعات الخشبية ... الخ يدفع الافراد الى توزيع دخولهم على شراء منتجاتها مما يكفل لهذه المصانع البقاء والاستمرار وتصريف انتاجها . الامر الذي يعني اتباع السوق مع ارتفاع القوة الشرائية ، خصوصا اذا استخلصنا في الاعتبار ان العمال في هذه المصانع الاخيرة ينفقون دخولهم على منتجات المصانع الاخرى . وهكذا .

ولا جدال في ان فكرة تكامل الطلب بهذه الصورة تستند الى مبدأ الوفورات الخارجية ، بمعنى ان انشاء صناعة معينة يولد الطلب اللازم لتصريف منتجات الصناعات الاخرى ، وتصريف منتجات هذه الصناعات يجعلها تتوسع في تشغيل طاقتها الانتاجية كاملة مما يخفض من تكلفة انتاجها ويحقق لها وفورات خارجية . أي ان القرارات الاستثمارية تشد بعضها الى أعلى أو الى مجال النمو المترد .

ومن هنا ايضا تبرز اهمية البقعة القوية في مجال الاستثمار حيث تتمكن الدولة من انشاء عدد كبير من الصناعات مرة واحدة تعمل على اتساع السوق ورفع القوة الشرائية وتحقيق الوفورات الخارجية ويطلق على ذلك (ظاهرة) تكامل الطلب) .

ويمكن توضيح ذلك بيانيا على الوجه التالي



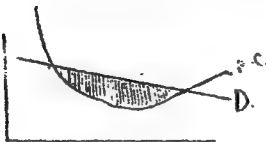
الصناعة (ب)



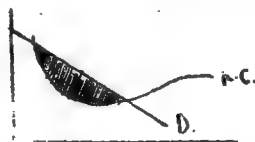
الصناعة (أ)

ويوضح الرسم السابق مشروعين أو صناعيتين (١ ، ب) في حالة انفصال كل منهما عن الآخر من حيث النشأة ، فإذا سبق المشروع (أ) المشروع (ب) فإن حجم الطلب على منتجاته (مستقلا) يكون أقل من مستوى الذئقة المتوسطة به أى أن المشروع لا يحقق وفورات كبيرة إذا انشئ مستقلا ويبعدا عن المشروع الآخر بفارق زمنى مثلا .

فإن تبادل الطلب على منتجاتها نتيجة اتفاق العاملين لدخولهم على الصنعتين مما يرفع مستوى الطلب فى كل من المشروعين عن مستوى الذئقة المتوسطة بحيث ينخفض منحنى الذئقة المتوسطة فى كليهما وترتفع الوفورات الخارجيه التى يحققها المشروع (ب) . وكذلك بانخفاض منحنى الذئقة المتوسطة فى المشروع (ب) نتيجة الوفورات التى يحققها المشروع (أ) ، مما لتضيق ربح اكبر مما لو كان قد أقيم بمفرده أو فى فترة مؤقتة مختلفة .



الصناعة (ب)



الصناعة (أ)

وواضح من الرسم أن المسافة المظلة تمثل مقدار الوفورات الخارجيه المتحققة نتيجة لقامة المشروعين فى وقت واحد بحيث يتكامل طلب كل منهما على منتجات الآخر . مما ترتب عليه انخفاض منحنى الذئقة المتوسطة عن منتجات المشروع الواحد المستقل . ومن الواضح أن انخفاض الذئقة من شأنه أن يرفع مستوى الربحية ويقدر اتساع هذه المسافة تكون نتيجة تفاعل الطلب

بينهما اكبر - وقياسا على ذلك يمكن ايضا حث المشروعات فى داخل الدولة بحيث يحقق كل منها ذات النتيجة لتكامل الطلب على منتجاتها .

ثالثا : عدم قابلية الاندثار للعجزية : Demonstrative effect

المعروف ان البلاد المتخلفة بلاد فقيرة منخفضة الدخل . يرتفع لديها الميل المتوسط والحدى للاستهلاك ، كما يتميز عرض الاندثار بصدم المرونة السعرية على حين ترتفع فيه درجة المرونة الداخلية (١) .

ومن المعروف ان عرض الاندثار فى البلاد المتخلفة لا يستجيب داخليا وبسرعة لتغيرات سعر الفائدة . فاذا ارتفع سعر الفائدة عن حد معين قد لا يفرى الافراد بزيادة الاندثار ، على حين ان درجة استجابة المدخرات لتغيرات الدخل تكون اكثر ايجابية وسرعة ، فكل زيادة فى الدخل المحدود قد لا ترفع من المدخرات بينما ترفع حجم الاستهلاك ومن هنا تبدو اهمية الدفعة القوية ، والدفعة القوية ترتبط بارتفاع حجم الاستثمار ، وارتفاع معدل الاستثمار يرتكز على ارتفاع حجم المدخرات ، وبديهي ان المطلوب من الدفعة القوية هو ان ترفع حجم الدخل ، وترفع حجم الاندثار المستقطع من الزيادة المستمدة فى الدخل بحيث لا يتعارض تحققها مع ارتباط زيادة الدخل بزيادة الاستهلاك الكلى . ولهذا تكون دراسة سعر الفائدة والميل المتوسط الجدى للاندثار بالغة الاهمية فى هذا المجال .

ولتوضيح ذلك نفرض ان الدخل القومى ١٠٠ مليون جنيه مثلا وكان الاندثار ١٠ مليون جنيه سنويا من هذا الدخل .

المعدل المتوسط للاندثار ١٠٪ من الدخل . أى ان الميل المتوسط للاندثار ١٠٪ وبالتالى يتحدد الميل للاستهلاك بـ ٩٠٪ من الدخل .

فاذا حدث على اثر الدفعة القوية ان زاد الدخل الى ١٠ مليون جنيه . واستطاع البلد ان يدير ١٥ مليون جنيه ويستهلك ٩٥ مليون جنيه كان الميل للاندثار والاستهلاك ١١٠:١٥ . ١١٠:١٥ على التوالى ويكون الاقتصاد قد استطاع (رغم زيادة الميل المتوسط للاستهلاك) رفع الميل الحدى للاندثار بدرجة اعلى من ارتفاع الميل المتوسط للاندثار مع احداث زيادة فى حجم الاستهلاك فى نفس الوقت .

(١) لتوضيح هذه الاصطلاحات راجع مؤلفنا :
المبادئ الاولى فى النظرية الاقتصادية ، القاهرة ١٩٧٧ .

ومن المعروف أن الميل الحدى للاذخار يمكن قياسه بقيمة حجم الزيادة المستحدثة في الاذخار مقسومة على حجم الزيادة المستحدثة في الدخل على النحو الاتي :

الميل الحدى للاذخار =

$$\frac{\text{مقدار زيادة الاذخار}}{\text{مقدار الزيادة في الدخل}} = \frac{5}{10} = 100 \times \frac{5}{10} = 50\%$$

مقدار الاذخار الكلي
وهو اكبر من الميل المتوسط للاذخار = $\frac{\text{مقدار الدخل الكلي}}{\text{مقدار الدخل الكلي}}$

$$\frac{150}{11} = \frac{100 \times 15}{110} = 14\%$$

ومعنى ما تقدم ان محور الاهتمام في هذا النطاق هو تتبع اثر (الميل الحدى للاذخار) لانه المؤشر الحقيقي لامكانيات التمويل بالموارد الداخلية . فاذا ما ارتفع الميل الحدى للاذخار ، كان ذلك دليلا على اطراد امكانيات تمويل الاستثمارات ، لان العبرة ليست بزيادة الدخل فقط وانما بانسياب الجزء الاكبر من الزيادة الى الاذخار وليس الى الاستهلاك .

ومن المقرر نظريا ان كلا من الميل الحدى للاذخار ، والميل المتوسط للاذخار يرتفع كلما انتقلنا من مستوى معين من الدخل الى مستوى اعلى وذلك لانه عند الانتقال من المستوى المنخفض من الدخل الى المستوى المرتفع ، يميل الافراد عادة (خاصة نوى الدخل المحدود) الى زيادة مدخراتهم بنسبة اعلى من نسبة زيادة الدخل وهذا ما يؤدي الى ارتفاع كل من الميل الحدى والميل المتوسط للاذخار .

ونود الاشارة الى انه قد لا يتجاوز الميل المتوسط للاذخار ١٣٪ بينما قد يرتفع الميل الحدى للاذخار الى ٥٠٪ مثلا كما في المثال السابق بعبارة اخرى قد لا يتجاوز نصيب الاذخار من الدخل القومي ١٣٪ بينما يرتفع في الوقت نفسه نصيب الاذخار او الزيادة التي تطرأ على الدخل الى ٥٠٪ .

وتخرج من ذلك بنتيجة هامة وهي ان مشكلة انبلاء المتخلفة ليست في انخفاض الميل المتوسط للاذخار بقدر ما هي في انخفاض الميل الحدى للاذخار

بأنه لو ارتفع الميل الحدى للاذخار لامتصت المدخرات كل زيادة طارئة على الدخل وهو ما لا يتحقق دائما في البلاد المتخلفة ، لارتفاع الميل الحدى للاستهلاك ، أى لانخفاض الأفراد لاتفاق كل الزيادة من دخولهم أو معطها في الاستهلاك .

ونصل أيضا الى نتيجة أخرى هي أنه لو أمكن الارتفاع بالميل الحدى للاذخار في مراحل التنمية الأولى فإن التنمية تستثمر الجوانب الأكبر من الزيادة في الدخل ، وهو أمر يستدعي ترشيد المواطنين لأهمية الاذخار والحد من الاستهلاك بقدر الامكان .

ومن هنا اطلق رودان على هذه الظاهرة (عدم قابلية عرض الاذخار للتنجزة) أى ان عرض الاذخار في البلاد المتخلفة ضئيل المرونة بالنسبة لتغير السعر ، (والمقصود هنا بالسعر تغير سعر الفائدة) بينما هو مرتفع للمرونة بالنسبة لتغيرات الدخل . ومما يؤكد ارتفاع المرونة (الداخلية) أى (زيادة الاستهلاك بنسبة أكبر من زيادة الدخل) ما يعرف في البلاد المتخلفة بظاهرة التقليد والمحاكاة Demonstrative effect وهي الظاهرة التي دعمتها سرعة انتقال الأنماط الاستهلاكية في البلاد النامية الى المتخلفة ، ورغبة المجتمعات المتخلفة في التمتع بمظاهر الرفاهية ، واتصالهم بمظاهر التطور الحضارى . ولذلك يتجه هؤلاء الأفراد الى زيادة الطلب على السلع الاستهلاكية (الضرورية وكمالية) كلما زادت دخولهم الفردية ، مما يحد من امكانيات تحقيق قدر كاف من المدخرات لتمويل الاستثمارات .

والواقع ان مسببات (١) هذه الظاهرة كثيرة ولا تقتصر على ظاهرة التقليد وحدها اذ هي بوجه عام جزء من المشكلات التي تواجهها البلاد المتخلفة . فعلى حين تواجه هذه البلاد انخفاض القوة الشرائية وانخفاض الدخل القومى والفردى وضيق السوق الذى يعجز عن استيعاب المنتجات هائلا في ذات الوقت تكون ملزمة بالحد من الاستهلاك أى من حجم الطلب على المنتجات حتى تضمن تحقيق مدخرات بالقدر الكاف لتمويل استثماراتها . وبمعنى آخر تتضارب اعتبارات ضرورة اتساع السوق وزيادة الاستهلاك مع اعتبارات الحد منه لتحقيق مدخرات .

وأمام طبيعة الاقتصاد المتخلف بهذا الوضع تصبح البذعة القوية أكثر من ضرورة . اذ ان ترك الاقتصاد القومى ينمو درجة درجة لا يستقيم معها معالجة أوجه القصور الداخلية على نحو ما اوضحنا ، ويصبح من الضروري ان نضيف الى ذلك ان وضع الاقتصاد على طريق التنمية خارج نطاق السير

(١) حميدة زهران . مشكلات التنمية الاقتصادية ، القاهرة ١٩٧٠ .

الطبيعى أو الثقافى يفترض تدخل عوامل خارجية اكبر من مقومات التفاعل البحر الثقافى بحيث تعمل على ايجاد توازن بين رغبة الاقتصاد المتخلف فى معالجة ظاهرة تزايد الاستهلاك ونقص المدخرات ، وبين الاجتهاد فى رفع القوة الشرائية وتصريف الانتاج وتوسيع السوق حتى خفض التكلفة وتحقيق الوفورات التى سبقت الاشارة اليها .

ومن الطبيعى ان دورا كهذا لا يمكن ان يترك لعفوية قوى السوق ، بمعنى ان (الدولة) لابد ان تتدخل للسيطرة على التغيرات الاقتصادية بما يكفل لها التوازن والتناسق المطلوب .

وترتبيا على ذلك يكون المنطقى وضع سياسة فى البلاد المتخلفة تهدف أساسا الى رفع كل من المدخرات والطلب الفعلى بشقيه (الطلب على الاستثمار والطلب على الاستهلاك) أى ان توضع سياسة تهدف الى رفع التناقض بين رفع المدخرات ورفع الطلب الفعلى .

ولا شك ان التناقض بين الهدفين لا يسمح للبلاد المتخلفة برفع الطلب على اموال الاستهلاك حتى يستقيم مع مبدأ رفع المدخرات وهو ما يضع على الدولة مسئولية اعادة هذا التوازن .

الانفجار السكانى كمبرر لاتخاذ الدفعة القوية فى التنمية :

رأينا كيف تتزايد معدلات السكان فى البلاد المتخلفة بدرجة تستوعب جزءا كبيرا من الزيادة فى الدخل القومى مما يؤدى الى ضرورة ربط معدل النمو الاقتصادى الصافى المتحقق بها سنويا . ولتفسير كيف يتراجع معدل النمو السنوى الصافى بسبب تزايد السكان اشرنا من قبل الى معادلة (هارود - دومار) فى صدد شرح المعامل الحدى / رأس المال / الدخل . ونضيف هنا فى شرح المعادلة ما يلى :

الشكل الرياضى للمعادلة :

$$\Delta L = - \frac{r}{m} \Delta S$$

ل : معدل التغيير السنوى الصافى فى الدخل الحقيقى .

ر = معدل الانخار السنوى .

م = المعامل الحدى لرأس المال / الدخل .

Δ س = معدل التغير السنوي في السكان

معدل التغير السنوي في الدخل =

$$= \frac{\text{معدل الايخار}}{\text{المعامل الحدي / رأس المال / الدخل}} - \text{معدل تزايد السكان}$$

وهو يعبر عن معدل النمو المضاف السنوي .

فإذا أخذنا آخر اطراف المعادلة وهو معدل تزايد السكان يتضح ان الزيادة السنوية في السكان ظاهرة عالمية .

فقد ارتفع عدد السكان في العالم من ١١٧١ مليون نسمة سنة ١٨٥٠ ، الى ٢٤٢٥ مليون نسمة سنة ١٩٦٦ ثم الى حوالي ٤٠٠٠ مليون نسمة عام ١٩٧٧ وهو حاليا ٦ مليار وقد تركزت نسب الارتفاع في البلاد وقد بلغ على سبيل المثال معدل الزيادة في السكان في ج.م.ع عام ١٩٨٨ (٢٨٪ سنويا) وما زال المعدل عند هذا الحد منذ أكثر من عشر سنوات .

وهذا التزايد يعتبر قيذا على النمو يتعين معه استخدام أى سياسة ان اسلوب يكون من شأنه رفع حجم الدخل القومي بمعدل يفوق معدل تزايد السكان . بمعنى ان الدولة اذا تحملت مسئولية التنمية فان عليها تركز الدفعة القوية بصورة تخفف من ضغط السكان وتعمل على تفوق زيادة الدخل سنويا .

ونبحث هنا في قدر الاستثمارات اللازمة لرفع هذا الدخل الى مستوى يفرق مستوى زيادة السكان باستخدام النموذج الآتي :

$$\Delta L = \Delta - \Delta S$$

فإذا كان السكان يزايدون بنسبة ٢٨٪ سنويا فلا بد لكى لا يتراجع معدل نمو الدخل الفردي الحقيقي (ويظل ثابتا) ان تقوم البلاد باستثمارات سنوية لا تقل عن ٨٪ من الدخل القومي وحسابها انه اذا كانت البلد تدخر سنويا ٨٪ من دخلها وكان معامل رأس الدخل = ٢ ، ويتزايد السكان ٢٨٪ سنويا ، وحسب معادلة هارود ويغمار يكون :

$$\Delta' = \frac{\Delta}{\frac{3}{4}} = \Delta - \frac{3}{4} \Delta = \text{صفر}$$

$$\text{لأن } \frac{8ر٤}{2} - ٢ر٨ = ٢ر٨ - ٢ر٨ = \text{صفر} \cdot$$

١ى ان البلد تنقف عن النمو لو كانت مديراته ٨ر٤ فقط .

فاذا كانت مرحلة الانطلاق بدفعة قوية تستدعى الارتفاع بمعدل النمو فى الدخل القومى بمقدار ٥٪ سنويا على الاقل فما هو القدر اللازم اىخاره (استثماره) ؟ حتى يتحقق هذا القدر ؟

$$\text{من المعادلة } \Delta' = \frac{\Delta}{\frac{3}{4}} = \Delta - \frac{3}{4} \Delta$$

يتضح انه على الدولة ان تتمكن من اىخار ما نسبته ٢٢ر٤٪ من الدخل القومى .

$$\Delta' = \frac{\Delta}{\frac{3}{4}} = \Delta - \frac{22ر٤}{4} \Delta = ٢ر٨ - ٧ر٨ = ٢ر٨ = ٥٪$$

٢ى لابد ان تقوم البلد باىخار (٢٢ر٤٪ من دخلها القومى) اذا ارادت الارتفاع بمعدل الدخل القومى بنسبة ٥٪ سنويا فقط ، ومعنى ذلك ان ارتفاع معدل زيادة السكان على هذا النمو قد تطلب من البلد لكى ترفع معدل النمو ٤٪ فقط استثمارات قدرها ٢٢ر٤٪ من الدخل القومى .

ومن مقارنة هذا المعدل (٢٢ر٤٪) بمعدل الاىخار الذى تحقق فى الخطة المصرية الاولى ١٩٦٠ مثلا وهو ١٢ر٢٪ نجد هناك عجزا قدره ١٠ر٢٪ من الاىخار القومى .

ولبيان اهمية ذلك يكفى ان نذكر ان اجمالى الاستثمار المنفذ فى الخطة المصرية الاولى مثلا كان (١٧ر٥٪) من الدخل ساهم الاىخار القومى فى تمويله بنسبة ١٢ر٢٪ من هذا الدخل والاىخار الاجنبى بنسبة ٢ر٢ر٤٪ (١) .

(١) فى تفصيلات هذه التقديرات راجع رسالتنا للدكتوراه مشكلات تمويل التنمية فى البلاد المتخلفة لقتصاديا . المرجع السابق .

فلو اعتمدنا على الاندثار المملّى وحده نجد ان معدل النمو السنوى يتراجع كثيرا عن نسبة ٥% على النحو الاتى :

$$\Delta \cdot L = \frac{\Delta \cdot S}{r}$$

$$\Delta \cdot L = \frac{12.2}{3} = 4.06 - 2.8 = 1.26 \%$$

أى تحقق البلد معدل النمو السنوى ١.٢٦% سنويا بجهودها الاندثارية .
اما اذا اعتمدنا على المدرات الكلية محلية او اجنبية يتضح ان معدل النمو كالاتى :

$$\Delta \cdot L = \frac{17.5}{3} = 5.83 - 2.8 = 3.03 \%$$

أى بإضافة الاندثار الاجنبى ارتفع معدل النمو الى ٣% سنويا وهو معدل ضئيل اذا تمت مقارنته بالمعدلات الاخرى .

ومن الطبيعى انه لو كان معدل الزيادة فى السكان اقل من ٢.٨% لكان معدل النمو اكبر من ذلك ، فلو كان معدل الزيادة فى السكان ٢% مثلا فى ذلك الوقت لكان معدل النمو السنوى ٢.٨% أى حوالى ٤% ، ولو كان معدل الزيادة ١% للسكان لكان معدل النمو ٥% تقريبا وهكذا .

والمعادلة توضح ان أمام الدولة طريقان فى الزمن القصير على الاقل .
اما ان ترفع من حجم المدخرات السنوية اذا عجزت عن تنظيم تزايد السكان .
او ان تتمكن من السيطرة على التزايد السكانى ولو حتى لم يتزايد مدخراتها بقدر كبير او بكلا الازين معا . ويتوقف نجاح الدولة فى احدهما وكلاهما على مقدار توازن الخطة وبقية السياسات المتبعة .

اما التأثير على المتغير الثالث وهو معامل رأس المال - الدخل فهو امر متعلق بسياسة الاستثمار والكفاءة الحدية لرأس المال . وهذه بدورها تحتاج الى زمن اكبر واستعداد اوسع واجراء اولويات فى الاختيار بين الاستثمارات التى يرتفع أو ينخفض فيها المعامل (١) .

(١) حميدة زهران : مشاكل التنمية ، المرجع السابق . ملائيمات النمو الصناعى فى العالم المتخلف والتغيرات على معامل رأس المال/الدخل .

تقييم أسلوب الدفعة القوية :

إذا كان اتخاذ أسلوب الدفعة القوية مستمد من الأفكار الحديثة في التنمية الاقتصادية ، فإن معظم أوجه النقد التي وجهت الى هذا الأسلوب كانت في إطار التحليل الاقتصادي التقليدي وستمدة من افكاره .

والمعروف ان النظرية التقليدية ترى ان تحقيق النمو الاقتصادي يجب ان يتم تدريجيا وعن طريق السوق ، وتقدم النظرية تبريرا لذلك بالسوابق التاريخية مثل نمو اقتصاديات اوربا في القرن التاسع عشر واخذت بالرأى الناقض بانها لا ضرر من اتباع الدول المتخلفة اليوم أسلوب الامس ما دام قد ثبت نجاحه وتمكنت به الدول الكبرى اليوم من تحقيق النمو الاقتصادي .

الا ان هذا القول محل نظر ، ذلك ان ظروف العالم المتخلف تختلف عن الظروف التي كانت تمر بها اوربا في القرن التاسع عشر ، ويكفي ان نشير الى ما يواجهه البلاد المتخلفة اليوم من عقبات كالتزايد السكاني الذي قارب احد البيولوجي الاقصى لزيادة السكان وهو ٢٪ وانخفاض الدخل القومي وارتفاع الميل للاستهلاك وضالة حجم المدخرات قد ادى الى ضيق نطاق الاستثمار بحيث أصبح التخلف لا يتحدد بفقر البلاد فقط وانما بوجود عوامل اخرى تبديد مواردها المالية وتسيء توجيه مدخراتها .

ومن ناحية اخرى نلاحظ ان طبيعة التقاليد الاجتماعية والثقافية في البلاد المتخلفة اليوم تختلف تماما عن مثيلتها في الدول التي اتمت تنميتها في القرن ١٩-١٠ اذ مرت هذه الاخيرة بعصر النهضة وارتفاع الوعي الفكري والثقافي والحضارى وهي اعتبارات لا يمكن انكارها في مجال التقدم الاقتصادي . وبالإضافة الى ما ذكرناه من ان تركيز ملكية عناصر الانتاج في يد فئة الرأسماليين رغم ما كان لها من مساوئ اجتماعية الا انها ساعدت على تراكم المدخرات وتوجيهها الى الاستثمارات المختلفة . ثم ان البلاد المتخلفة اليوم تواجه مشكلات عالمية في اختلال موازين مدفوعاتها وارتفاع حجم المديونية وانتشار التكتلات الاقتصادية ، وتعاظم موجات التضخم والقيود على تجارتها الخارجية وغيرها كثير .

وامام اختلاف الظروف نجد ان عملية التنمية في البلاد المتخلفة عملية شاقة بحيث ان تركها لقوى السوق لتعمل تلقائيا لن يمكن مجموعة البلاد الاخذة في النمو من ان تتخطى العقبات التي تواجهها وتقفز الى منجزات البلاد الصناعية دون تدخل من الدولة .

ومع ذلك لا يجوز المبالغة في التشاؤم . فهناك اوضاع معينة يمكن ان

تكون ذات فائدة لحركات التنمية الاقتصادية اليوم وهي اعتبارات - منعكسة من البلاد المتقدمة فمظاهر التقدم التكنولوجي وارتفاع الفن الانتاجي ووجود المزيد من الاختراعات والابتكارات الحديثة فتحت أمام الاقتصاد المتخلف فرصة استعمال اساليب ذات انتاجية مرتفعة . ووسائل انتاج متطور وهي محيزات لم تكن متاحة للمجتمعات الاوروبية وقت تميمتها .

على ان استخدام التكنولوجيا الحديثة تستدعى منا وقفة تأمل ، فالواضح ان التقدم الفني في الخارج قد حقق مستويات تفوق كل تصور ورغم ذلك فما زال استخدامه في البلاد المتخلفة محدودا ويحتاج لدراسة وحذر بحيث تراعى ظروف البلاد وقدرتها على امتيعابه واعداد الكوادر البشرية المدربة على استخدامه . ولذلك يجب (اقلمة) بعض هذه الاساليب الحديثة لان ما يناسب العالم المتقدم قد لا يناسب بالضرورة العالم المتخلف . وهذه الملاحظة شبيهة بوضع البلاد المتخلفة بالنسبة لانتسياب رأس المال الاجنبى .

محدد قدرة الاقتصاد النامي على امتصاص واستيعاب رأس المال وتحديد حجم التكنولوجيا ومستواها بمقدرة الاقتصاد على امتصاصها امور غاية فى الاهمية والاضاع للفائدة من وراء استيرادها من الخارج . ويترتب على استخدامها استنزاف موارد البلد من العملات الصعبة . والليل على ذلك ان مبالغة بعض الدول المصدرة للبتروى فى استخدام الاساليب الفنية الحديثة دون ان يكون الاقتصاد القومى قادرا على استيعابها وقد يبد كثيرا من مواردها ولم يحقق الفائدة المنتظرة فى استخدامها . وقد تبين فى السنوات الاخيرة ان بلاد البترول تتوسع فى استيراد الآلات والمعدات الحديثة وتتفق فى سبيل ذلك الكثير ولا نضع فى الاعتبار مدى قدرة العنصر البشرى والادارى والتنظيمى على استخدامها .

ومن المعروف ان تطبيق التكنولوجيا الحديثة فى البلاد المتخلفة يتعين ان يتم اطار اولويات المشروعات ذات الطبيعة الملائمة للظروف الاقتصادية الصائدة . فمن البحت تطبيق وسائل موقرة لليد العاملة فى بلد تشيع فيه مظاهر البطالة . ومن الضمارة ان تقام مصانع على أحدث طراز ، وبآلات تتبع اخر التطورات الفنية . ولا توجد اليد العاملة المدربة فنيا لاستخدامها .

ولذلك فان هذه الموضوعات تثير عدة نقاط هامة فى سياسة اختيار المشروعات فهل تعطى الاولوية لمشروعات كثيفة رأس المال ؟ أم خفيفة رأس المال ؟ وهل من الضرورى الارتفاع بالمستوى الفني للمعاملين أولا ، أم تبدأ المشروعات فى العمل بالكفاءة الموجودة . على ان تدرب العمالة وتنمى تدريجيا ؟ ... وهل من الحكمة فى مراحل التنمية الاولى أن نرسم السياسة الاستثمارية فى بعض مجالاتها - على اساس (موسمي) بحيث يزداد معدل

تنفيذ هذه الاعمال فى الوقت الذى تقل فيه حاجة بعض القطاعات لليد العاملة (كالقطاع الزراعى مثلا) ، ويحيث يقل معدل تنفيذها فى الوقت الذى تزداد فيه حاجة القطاعات لليد العاملة وبذلك تضمن توفر العاملين لقطاع (كالزراعة) والاستثمارات الحديثة (كانشاء الطرق وشق الترع واقامة السكك الحديدية واستصلاح الاراضى) وان يتم ذلك دون خلل واضطراب ؟

ان هذه المشاكل - وغيرها كثير - تعرض اثناء تنفيذ خطط الاستثمار ولا يجب ان يدفعنا حماس الرغبة فى تحقيق معدل مرتفع للنمو الاقتصادى على تجاهلها أو التهوين من شأنها ، ولذلك فان سياسة الدولة فى الانطلاق الائمانى بدفعة قوية تستدعى زيادة فى الحرص والتعمق فى الدراسة لظروف وامكانيات الاقتصاد - وهذا ما يقوتنا لدراسة الاسلوب المناسب للتنمية الاقتصادية .

فهرس

الصفحة

مقدمة

٣	الباب الأول : علم الاقتصاد : تعريفه : مناهج البحث - علاقته بالعلوم الأخرى
١٨	المبحث الأول : المشكلة الاقتصادية
٢٦	المبحث الثاني : تحليل المشكلة الاقتصادية
٣٥	الباب الثاني : الانتاج : نظرية الانتاج
٣٧	الفصل الأول : مفهوم الانتاج في الفكر الاقتصادي
٤٣	الفصل الثاني : عناصر الانتاج
٤٤	المبحث الأول : الطبيعة
٤٨	المبحث الثاني : العمل : أنواع العمل
٥٤	التخصص وتقسيم العمل
٦٠	المبحث الثالث : رأس المال : أنواع رأس المال
٦٨	تكوين رأس المال
٧٧	المبحث الرابع : التنظيم من الإدارة
٨١	ثالث : التآلف بين عناصر الانتاج
٨٢	كفاءة عنصر الأرض في الانتاج
٨٧	قانون الغلة المتناقصة
١٠٣	الرابع : تكاليف الانتاج
١٠٣	المبحث الأول : مفهوم تكاليف الانتاج
١٠٨	المبحث الثاني : العلاقة بين تكاليف الانتاج وحجم الانتاج
١١١	المبحث الثالث : منحنيات تكاليف الانتاج في الزمن القصير والزمن الطويل
١٢١	الباب الثالث : نظرية القيمة والتمن
١٢٤	الفصل الأول : (الطلب)

الصفحة

١٢٧	المبحث الأول : علاقة الثمن بالطلب
١٣٨	المبحث الثاني : ظروف الطلب
١٤٦	المبحث الثالث : مرونة الطلب
١٦٧	الفصل الثاني : (العرض)
١٧٢	المبحث الأول : علاقة الثمن بالعرض
١٧٦	المبحث الثاني : ظروف العرض
١٨٤	المبحث الثالث : مرونة العرض
١٩٦	المبحث الثالث : العلاقة بين الطلب والعرض والثمن
٢٠٨	الفصل الرابع : الاستهلاك
٢٠٨	المبحث الأول : قانون تناقص المنفعة
٢٢١	المبحث الثاني : توازن المستهلك
٢٢١	١- توازن المستهلك باستخدام مبدأ المنفعة الحدية
٢٤٣	المبحث الثالث : التحليل الحديث لطلب المستهلك باستخدام منحنيات السواء
٢٥٩	الباب الرابع : الأسواق
٢٥٩	الفصل الأول : المنافسة الكاملة
٢٨١	الفصل الثاني : الاحتكار - معنى الاحتكار
٢٩٧	الفصل الثالث : المنافسة الاحتكارية
٣٠٧	الفصل الرابع : تنافس القلة
٣١٠	منحنى الطلب وتكون الثمن في تنافس القلة
٣١٩	الباب الخامس : التوزيع - نظرية التوزيع
٣١٩	اشارة وعوائد عناصر الانتاج
٣٢٤	الفصل الأول : الربح
	تحديد الربح في الفكر الاقتصادي ونظرية ريكاردو - تقدير نظرية
٣٢٤	ريكاردو - شبه الربح
٣٣٦	الفصل الثاني : الأجور
٣٣٨	المبحث الأول : الفكر الاقتصادي ونظريات الأجور
	نظرية الكفاف - نظرية ريكاردو - النظرية الحديثة للأجور -
	نظرية الانتاجية الحديثة للأجور - الانتاجية الحدية في ظروف المنافسة

الصفحة

٣٣٨	الكاملة - الانتاجية الحديثة في ظروف المنافسة غير الكاملة
٣٤٥	المبحث الثاني : تحليل الأجر
	١- الأجر ثمن العمل
	٢- الأجر يمثل دخولا للعمال
	عرض العمل - متحنى عرض العمل - مرونة عرض العمل - طلب العمل - تحديد ثمن العمل (الأجر)
١٠٥	الفصل الثالث : سعر الفائدة
٣٥٧	المبحث الأول : النظريات الكلاسيكية في سعر الفائدة
	١- نظرية سنيور
	٢- نظرية الانتاجية الحديثة
	٣- نظرية مارشال
	٤- نظرية الأرصد القابلة للإقراض
	٥- نظرية كينز في سعر الفائدة (النظرية الحديثة)
٣٦٧	الفصل الرابع : الربح
٣٦٩	المبحث الأول : تكون الربح في ظل المنافسة الكاملة
٣٧٠	تكون الربح في ظل المنافسة غير الكاملة
٣٧٠	المبحث الثاني : نظريات الربح
	١- نظرية التجديد والابتكار

القسم الثاني

التحليل الاقتصادي الكلي

٣٧٩	الباب الأول : النقود والبنوك
٤٤٥	الباب الثاني : التخطيط الاقتصادى
٤٩١	الباب الثالث : التنمية الاقتصادية

